Das Dumping in der nationalen Gesetzgebung und in internationalen Verträgen

Lutz Eckert

Tübingen
1960

6666

DAS DUMPING IN DER NATIONALEN GESETZGEBUNG UND IN INTERNATIONALEN VERTRÄGEN

Inaugural - Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde einer

Hohen Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät

(Rechtswissenschaftliche Abteilung)

der Eberhard-Karls-Universität zu Tübingen

R. UNIV. BIBLIOTHEEK LEIDEN

vorgelegt von

Lutz Eckert

aus Bad Soden a. Ts.

1960

Druck von Photo Landa, Frankfurt am Main

072
/61

Obmann : Prof. Dr. Jürgen Baumann

1. Berichterstatter : Prof. Dr. Ernst Steindorff

2. Berichterstatter : Prof. Dr. Ludwig Raiser

Tag der mündlichen Prüfung : 23. 7. 1960

Inhaltsübersicht

	Seite
Literaturverzeichnis	9
Zeitschriftenverzeichnis	13
Einleitung	14
1. Abschnitt:	
Der Dumpingbegriff in der Wirtschaftswissenschaft	15
1. Gewöhnliches Dumping	15
a) Begriff	15
b) Abweichende Begriffsbestimmung	16
c) Entstehung	18
2. Prämiendumping	19
3. Frachtdumping	21
4. Währungsdumping	21
5. Soziales Dumping	21
6. Planwirtschaftliches Dumping	22
7. Folgen des Dumpings	23
a) Folgen für das Ausfuhrland	23
b) Folgen für das Einfuhrland	23
2. Abschnitt:	
Nationale Antidumpingregeln	25
1. Dumping und Antidumpingmaßnahmen bis zum Beginn unseres Jahrhunderts	25
a) Prämiendumping zur Zeit des Merkantilismus	25
b) Bekämpfung des Prämiendumpings im 19. Jahrhundert	25
c) Gewöhnliches Dumping	26
d) Soziales Dumping	27
e) Währungsdumping	28
f) Planwirtschaftliches Dumping	28
g) Das Werden der Antidumpinggesetzgebung in diesem Jahrhundert	28
2. Die Antidumpingbestimmungen der Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches	29
a) Kanada	29

Seite

aa) Zolltarifgesetz von 1904 29
bb) Später eingeführte Bestimmungen 29
cc) Heute gültige Vorschriften gegen gewöhnliches Dumping 30
dd) Vorschriften gegen Prämiendumping 32

b) Australien 33
aa) Gesetz von 1906 33
bb) Zolltarifgesetz von 1921 34
cc) Gewöhnliches Dumping 34
dd) Frachtdumping 36
ee) Währungsdumping 36
ff) Prämiendumping 37
gg) Notzollklausel 37
hh) Zusammenfassung 38

c) Südafrikanische Union 38
aa) Zolltarifgesetz von 1914 39
bb) Zoll- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetz von 1922 39
cc) Zoll- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetz von 1923 40
dd) Zolltarif- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetz von 1925 40
ee) Zollgesetz von 1944 41
ff) Zollgesetz von 1955 42

d) Neuseeland 43
aa) Gesetz von 1905 43
bb) Zolländerungsgesetz von 1921 44

e) Föderation von Rhodesien und Njassaland 46
aa) Gewöhnliches Dumping als Exportdumping 46
bb) Gewöhnliches Dumping als Konsignationsdumping 47
cc) Prämiendumping 47
dd) Frachtdumping 47
ee) Währungsdumping 47
ff) Ertragsspannendumping 47

f) Das Vereinigte Königreich 48
aa) Bis zum ersten Weltkrieg 48
bb) Entwurf von 1919 48
cc) Industrieschutzgesetz von 1921 49
dd) 1930 - 1957 51
ee) Zollabgabengesetz von 1957 51

g) Die Beachtung der der Wirtschaftswissenschaft bekannten Dumpingarten durch die Gesetzgebung der Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches 52

Seite

aa) Gewöhnliches Dumping 52
bb) Prämiendumping 53
cc) Frachtdumping 54
dd) Währungsdumping 54
ee) Soziales Dumping 54
ff) Planwirtschaftliches Dumping 54

3. Die Antidumpingbestimmungen der Vereinigten Staaten 55
a) Speziell gegen Dumping gerichtete Vorschriften 55
aa) Underwood Zolltarifgesetzentwurf von 1913 55
bb) Revenue Act von 1916 55
cc) Antidumping Act von 1921 56
dd) Bestimmungen gegen Prämiendumping 59
ee) Allgemeine Schutzklausel 61

b) Die Antitrustvorschriften 62
aa) Sherman Act von 1890 62
bb) Abschnitt 73 des Wilson Tariff Act von 1894 63
cc) Abschnitt 337 des Tariff Act von 1930 63
dd) Clayton Act von 1914/1936 64
ee) Rechtsfolgen bei einem Verstoß gegen die Antitrustbestimmungen 65
ff) Die Antitrustbestimmungen und Dumping 65

4. Die Antidumpingbestimmungen der Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 66
a) Belgien und Luxemburg 66
aa) Gesetz von 1924 66
bb) Heute gültige Bestimmungen 67

b) Deutschland 68
aa) Erste Bemühungen um Antidumpingvorschriften 68
bb) Zolltarifgesetz von 1951 68
cc) Die Antidumpingvorschrift, die das Fünfte Zolländerungsgesetz von 1957 dem Zollgesetz von 1939 eingefügt hat 68

c) Frankreich 70
aa) Gesetzentwurf von 1908 70
bb) Zolltarifgesetz von 1910 70
cc) Code des Douanes von 1934 und 1948 71
dd) Verordnung von 1958 71

d) Italien 73

e) Die Niederlande 73

Seite

f) Gemeinsamer Dumpingbegriff 73

5. Die Antidumpingbestimmungen anderer Staaten 73
a) Argentinien 73
b) Brasilien 74
c) Cuba 74
d) Finnland 75
e) Griechenland 75
f) Indien 75
g) Japan 76
h) Norwegen 76
i) Österreich 77
h) Pakistan 78
l) Portugal 79
m) Schweden 79
n) Schweiz 80
o) Spanien 81
p) Türkei 81

6. Zusammenfassender Überblick über die nationalen Antidumping-regeln 82
a) Gewöhnliches Dumping 82
b) Prämiendumping 83
c) Andere Dumpingformen 83
d) Antidumpingmaßnahmen 83

3. Abschnitt :

Internationale Antidumpingregeln 85

1. Bis zum GATT 85
a) Brüsseler Zuckerkonvention von 1904 85
b) Bestrebungen gegen soziales Dumping 85
c) Die internationale Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes 1927 86

2. Artikel VI des GATT 87
a) Vorgeschichte 87
b) Ziel des Artikels VI des GATT 90
c) Inhalt des Artikels VI des GATT 91

3. Probleme des Artikels VI des GATT 94
a) Auslegungsschwierigkeiten 94
aa) Vergleichbarer Preis 95
bb) Gleichartiges Erzeugnis 97
cc) Ausfuhrland 98

Seite

dd) Zeitpunkt des Preisvergleichs 99
ee) Prämie 100
ff) Schädigung einer Industrie 101

b) Besondere Dumpingerscheinungen 107
aa) Währungsdumping 107
bb) Soziales Dumping 109
cc) Planwirtschaftliches Dumping 109
dd) Kreditdumping 111
ee) Inlandspreisstabilität 112

c) Antidumpingmaßnahmen 112
aa) Wer entscheidet über die Rechtmäßigkeit von Antidumpingmaßnahmen ? 112
bb) Diskriminierende Anwendung von Antidumping- oder Ausgleichszöllen 113
cc) Andere Antidumpingmaßnahmen 113

4. Der Liberalisierungskodex 114

5. Der Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl 115
a) Dumping in einem einheitlichen Markt 115
b) Antidumpingmaßnahmen in einem einheitlichen Markt 116
c) Vorschriften des EGKS-Vertrages, deren Tatbestände Dumpingerscheinungen innerhalb des vereinheitlichten Marktes erfassen 117
aa) Diskriminierungstatbestand 118
bb) Subventionstatbestand 119
cc) Andere Tatbestände, denen Dumpingerscheinungen untergeordnet werden können 120

d) Rechtsfolgen bei Verstoß gegen die unter c) genannten Vorschriften 121
e) Die gegen Dumping aus dritten Staaten gerichtete Vorschrift des Artikels 74 123

6. Der Vertrag über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft 125
a) Artikel 91 des EWG-Vertrages 125
aa) Tatbestand 125
bb) Rechtsfolgen 126

b) Andere Vorschriften, deren Tatbestände Dumpingerscheinungen innerhalb des gemeinsamen Marktes erfassen 127
aa) Kein allgemeiner Diskriminierungstatbestand 128
bb) Besondere Diskriminierungstatbestände 128
cc) Antitrustvorschriften 129
dd) Subventionstatbestand 130

Seite

c) Rechtliche Bedeutung dieser Bestimmungen 130

d) Bestimmungen gegen Dumping im Handel mit dritten Ländern 131

Literaturverzeichnis:

Actes Officiels : Centro Italiano di Studi Giuridici : Actes Officiels du Congrès International d' Etude sur la Communauté Européenne du Charbon et de l' Acier. Milan-Stresa, 31. Mai - 9. Juni 1957. Bd. VI : Le Système des Prix et la Concurrence dans le Marché Commun, Rapport de Giovanni Demaria.

Anti-Dumping and Countervailing Duties : siehe GATT, Anti-Dumping and Countervailing Duties.

Baer, Paul : Das soziale Dumping, Diss., Halberstadt 1928.

Ballerstedt, Kurt : Übernationale und nationale Marktordnung, Tübingen 1955.

Berger, Ernst - Kuttig, Ewald - Rhode, Herbert: Internationales Arbeitsrecht, Berlin 1931.

Brewster, Kingman : Antitrust and American Business Abroad, New York/Toronto/London 1958.

Brown, William Adams : The United States and the Restoration of World Trade, Washington, D. C., 1950.

Business Concentration and Price Policy. Bericht einer amerikanischen Studiengruppe, Princeton 1955.

Carbone, Eugenio : Les mesures anti-dumping selon le G. A. T. T., Rom 1956.

Demaria, Giovanni : siehe Actes Officiels.

Döblin, Ernst : Theorie des Dumpings, Jena 1931.

Eckhardt, Paul - Kuttig, Ewald : Das internationale Arbeitsrecht im Friedensvertrage, 2. Aufl., Berlin 1922.

Encyclopaedia of the Social Sciences, New York 1950, Bände I - II und V - VI.

Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Frankfurt a. M. 1957, Band I.

Erb, Gottfried - Rogge, Peter : Preispolitik im teilintegrierten Markt, Basel/Tübingen 1958.

Frumento, Armando : Le Regole di Concurrenza fra Imprese Industriali nella Comunità Economica Europea, Padua 1958.

Gablers Wirtschaftslexikon, herausgegeben von R. Sellien und A. Sellien, 3. Aufl., Wiesbaden 1959, Band II.

GATT, Annecy Protocol of Terms of Accession and Annecy Schedules of Tariff Concessions, Washington, D. C.

GATT, Anti-Dumping and Countervailing Dutiers, Genf, Juli 1958.

GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Third Supplement, Genf 1955.

GATT, Commercial Policy 1957, Genf, Oktober 1958.

GATT, Final Act adopted at the Ninth Session of the Contracting Parties and Protocols, Genf, März 1955.

GATT, International Trade 1953, Genf, Juni 1954.

GATT, International Trade 1956, Genf, Juni 1957.

GATT, Torquay Protocols and Schedules, Washington, D. C.

GATT, Vol. 1, Final Act of the Second Session : Final Act adopted at the Conclusion of the Second Session of the Preparatory Committee of the United Nations Conference on Trade and Employment, General Clauses of the General Agreement on Tariffs and Trade, Lake Success, New York 1947.

Graf, Willi : Der Außenhandel zwischen marktwirtschaftlich organisierten und zentralgeleiteten Volkswirtschaften, Diss., Zürich/St. Gallen 1951.

von der Groeben, Hans - von Boekh, Hans : Kommentar zum EWG-Vertrag, Baden-Baden/Bonn/Frankfurt a. M. 1958, Band I.

Groß, Herbert : Welthandel von Morgen, Düsseldorf 1950.

von Haberler, Gottfried : The Theory of International Trade, London/Edinburgh/Glasgow 1956.

Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Köln/Opladen 1959, Band II : Volkswirtschaft.

Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1960, Band III.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Jena 1926, Band III.

Havana Reports : Reports of Committees and Principal Sub-Committees, United Nations Conference on Trade and Employment held at Havana, Cuba; Genf, September 1948.

Herberg, Erich : Das monopolistische Dumping als Frage des Wirtschaftssystems und der Wirtschaftskonjunktur, Diss., Frankfurt a. M. 1949.

Hoffmann, Hans Ludwig : Die Antidumpinggesetzgebung des Auslandes und ihre Anwendung, Berlin 1925.

Imhoff, L. P.: GATT, Kommentar, München/Berlin 1952.

Jerusalem, Franz : Das Recht der Montanunion, Berlin/Frankfurt a. M. 1954.

Kaufmann, Wilhelm : Welt-Zuckerindustrie und Internationales und Koloniales Recht, Berlin 1904.

Kiesewetter, Rolf : Das Wirtschaftsrecht des Schuman-Plans unter besonderer Berücksichtigung des Preisrechts, Hamburg 1954.

Kindleberger, Charles P. : International Economics, Homewood, Ill., 1955.

Krawielicki, Robert : Das Monopolverbot im Schumanplan, Tübingen 1952.

Kronstein, Heinrich - Miller, John T. - Schwartz, Ivo E. : Modern American Antitrust Law, New York 1958.

Kruse, Alfred : Außenwirtschaft, Berlin 1958.

Küng, Emil : Das Allgemeine Abkommen über Zölle und Handel, Zürich/St. Gallen 1952.

Küpper, Paul : Die Preispolitik des Stahlwerkverbandes im ersten Jahrzehnt seines Bestehens, Diss., Gießen 1933.

Kunze, Hans : Wesen und Bedeutung des deutschen Dumping vor und nach dem Kriege und die Antidumpinggesetzgebung Englands und seiner Dominions, Diss., Frankfurt a. M. 1926.

List, Friedrich : Das nationale System der politischen Ökonomie - - Friedrich List, Schriften, Reden, Briefe, Band VI, Berlin 1930.

Mann, F. A. : The Legal Aspects of Money, Oxford 1953.

Meissner, Boris : Die internationale Arbeitsorganisation, Dokumente, herausgegeben von der Forschungsstelle für Völkerrecht und ausländisches öffentliches Recht der Universität Hamburg, Band VII.

Memorandum on the Legislation of Different States for the Prevention of Dumping with Special Reference to Exchange Dumping, by Dr. Trendelenburg, Genf 1927.

Mertens, Hans Wilhelm : Eine Betrachtung zum Diskriminierungsverbot, zu den Preislisten- und Angleichungsvorschriften in Artikel 60 des Montanvertrages, Düsseldorf 1958.

Messina-Konferenz, Bericht der Delegationsleiter an die Außenminister, Brüssel 1956.

Muhammad, Seyid : The Legal Framework of World Trade, London 1958.

Müller, Heinz - Gries, Gerhard : Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Frankfurt a. M. 1958.

Nussbaum, Arthur : Money in the Law National and International, Brooklyn 1950.

Report of the Secretary of the Treasury to the Congress on the Operation and Effectiveness of Antidumping Act, Februar 1957.

Respondek, E.: Verlauf und Ergebnis der internationalen Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes zu Genf, Berlin 1927.

Schachner, Robert : Australien in Politik, Wirtschaft und Kultur, Jena 1909.

Servais et Mechelynck : Les Codes Belges, Brüssel 1951, Band II.

Smith, Adam : The Wealth of Nations, London/Toronto 1930, Band II.

Stenz, Wilhelm Julius : Dumping als Betriebsproblem, Würzburg 1935.

Summary of the Operation of the Antidumping Act and the Countervailing Duty Law of the United States, Mai 1957.

Taussig, Frank W.: Principles of Economics, Third Edition, New York 1927, Band I.

Taussig, Frank W.: Some Aspects of the Tariff Question, Fifth Impression, Camebridge USA 1929.

Taussig, Frank W.: The Tariff History of the United States, Seventh Edition, New York/London 1923.

United Nations Conference on Trade and Employment, Final Act and Related Documents, Havana, März 1948.

United States Senate : Hearings before the Committee on Finance, United States Senate, Eighty-Fifth Congress, Second Session, on H.R.6006, an Act to amend Certain Provisions of the Antidumping Act, 1921, to provide for Greater Certainty, Speed, and Efficiency in the Enforcement thereof, and for Other Purposes, March 26 and 27, 1958. Washington, D.C., 1958.

Viner, Jacob : Dumping : A Problem in International Trade, Chicago 1923.

Viner, Jacob : Mémorandum sur le Dumping, Genf 1926.

Weber, Adolf : Handels- und Verkehrspolitik, München/Leipzig 1933.

Wilcox, Clair : A Charter for World Trade, New York 1949.

Wohlfahrt, Ernst - Everling, Ulrich - Glaesner, Hans Joachim - Sprung, Rudolf : Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, Kommentar, Berlin/Frankfurt a.M. 1960.

Wörterbuch der Volkswirtschaft, 4. Aufl., Jena 1931, Bände I und III.

Zawade, Werner : Neue Gefahren aus dem Osten, Das politische Dumping, Frankfurt a.M. 1956.

Z e i t s c h r i f t e n v e r z e i c h n i s :

Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Jahrgang 1960.

Archiv des Völkerrechts, Tübingen, Jahrgang 1958/59.

Betriebsberater, Der, Heidelberg, Jahrgang 1958.

Columbia Law Review, New York, Jahrgang 1958.

Deutsches Handelsarchiv, Berlin, Jahrgänge 1904, 1906, 1921, 1922 und 1925.

Economica, London, Jahrgang 1931.

Industrie, Brüssel, Jahrgang 1956.

International Trade News Bulletin, Jahrgänge 1954 und 1958.

Juristenzeitung, Tübingen, Jahrgänge 1954 und 1958.

Nineteenth Century, London, Jahrgang 1932.

Plutus, Berlin, Jahrgang 1917.

Wirtschaft und Wettbewerb, Düsseldorf, Jahrgang 1957.

Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Berlin/Tübingen, Jahrgänge 1952 und 1956.

Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Wiesbaden, Jahrgang 1955.

Zeitschrift für Nationalökonomie, Wien, Jahrgang 1935.

Einleitung

Der Vertrag über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft sieht in seinem dritten Teil unter der Überschrift "Die Politik der Gemeinschaft" in Titel I, Kapitel 1, vier Regeln vor, die eine Verfälschung der Bedingungen echten Wettbewerbs verhindern sollen. Es sind die Artikel 85, der wettbewerbshindernde Vereinbarungen untersagt, Artikel 86, der den Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung verbietet, Artikel 91, der während der Übergangszeit ein Einschreiten gegen Dumpingpraktiken ermöglicht, und Artikel 92, der wettbewerbsverfälschende Staatsbeihilfen für unvereinbar mit dem gemeinsamen Markt erklärt.

Dabei fällt auf, daß in den Artikeln 85, 86 und 92 im einzelnen ausgeführt wird, unter welchen Voraussetzungen wettbewerbshindernde Vereinbarungen, Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung und wettbewerbsverfälschende Staatsbeihilfen vorliegen, daß dagegen in Artikel 91 eine Definition, was mit Dumpingpraktiken gemeint ist, nicht gegeben wird. Für die Urheber des Vertrages muß demnach der Dumpingbegriff eindeutig bestimmt gewesen sein.

Es stellt sich die Frage, ob in nationalen Rechtsordnungen oder im internationalen Recht tatsächlich ein einheitlicher Dumpingbegriff herausgebildet worden ist. Um zu einer Antwort auf diese Frage zu kommen, untersucht die vorliegende Arbeit die sich auf Dumping beziehenden Rechtsquellen. Bei diesen Rechtsquellen handelt es sich einmal um staatliche Antidumpinggesetze oder entsprechende Einzelvorschriften in der staatlichen Zollgesetzgebung und zum anderen um internationale Verträge mit Antidumpingregeln. Es wird sich zeigen, daß all diesen Bestimmungen, mögen sie auch in Einzelheiten voneinander abweichen, eine grundsätzliche Übereinstimmung hinsichtlich des Dumpingbegriffs eigen ist.

Die Arbeit beschäftigt sich jedoch nicht nur mit dem Begriff des Dumpings, sondern auch mit den Antidumpingmaßnahmen, die von den Rechtsquellen für zulässig erachtet werden. Der Dumpingbegriff spielt im internationalen Recht nämlich ausschließlich dann eine Rolle, wenn man darüber streitet, ob und gegebenenfalls welcher Art und in welchem Umfang Antidumpingmaßnahmen angewendet werden dürfen.

Im zweiten Abschnitt werden die staatlichen Gesetze und Einzelbestimmungen, im dritten Abschnitt die internationalen Verträge, die etwas über Dumping und Antidumpingmaßnahmen aussagen, dargestellt werden. Zuvor soll aber im ersten Abschnitt in gedrängter Form gezeigt werden, was die Wirtschaftswissenschaft unter Dumping versteht; denn diese Disziplin hat den Begriff, der ursprünglich nichts anderes als ein Schlagwort war, das jeder nach seinen Interessen gebrauchte, zu wissenschaftlicher Bedeutung erhoben. Dabei kann auch Klarheit gewonnen werden, welche Arten des Dumpings es überhaupt gibt. Bevor nicht die verschiedenen in der Wirtschaftswissenschaft ermittelten Arten des Dumpings wenigstens grob voneinander abgegrenzt sind, wäre es schwer, die Tragweite der gesetzlichen und vertraglichen Antidumpingvorschriften zu erfassen.

1. Abschnitt :

Der Dumpingbegriff in der Wirtschaftswissenschaft

Die Wirtschaftswissenschaft bezeichnet eine Reihe von Erscheinungen im internationalen Handel als Dumping, zwischen denen nur eine entfernte Verwandtschaft insoweit besteht, als sie alle Wettbewerb mittels ungewöhnlich niedriger Preise sind und das Marktgefüge im Einfuhrland stören. Im Rahmen dieses umfassenden Dumpingbegriffes werden sechs besondere Dumpingarten unterschieden :

1. gewöhnliches Dumping (ordinary dumping),
2. Prämiendumping (bounty dumping),
3. Frachtdumping (freight dumping),
4. Währungsdumping (exchange dumping),
5. soziales Dumping (social dumping) und
6. planwirtschaftliches Dumping (state trading dumping).

Die Terminologie ist nicht einheitlich. Manchmal werden alle Arten einfach Dumping genannt. Oft wird der Ausdruck Dumping aber nur für das gewöhnliche Dumping gebraucht. Manche Autoren sprechen von gewöhnlichem Dumping als echtem Dumping und stellen ihm die anderen Arten als unechtes Dumping gegenüber (1). Darüberhinaus finden sich für jede einzelne Dumpingart abweichende Bezeichnungen. In meiner Arbeit soll Dumping der Oberbegriff sein für die aufgezählten sechs Dumpingarten, die ihrerseits immer mit besonderen Namen, wie gewöhnliches Dumping, Prämiendumping etc. belegt werden.

1. Gewöhnliches Dumping

a) Begriff

Unter gewöhnlichem Dumping verstehen die Nationalökonomen seit dem Memorandum des amerikanischen Dumpingspezialisten Viner zur Internationalen Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes im Jahre 1927 fast einmütig die Ausfuhr einer Ware zu einem Preis, der niedriger als der heimische Verkaufspreis der gleichen Ware zur gleichen Zeit und unter den gleichen Verhältnissen ist (2). Kürzer kann man sagen :

---

(1) So Herberg S. 18; Döblin S. 17.

(2) Viner, Mémorandum sur le Dumping, schrieb : "L'expression 'dumping' au sens que lui donnent les écrivains soucieux de précision signifie la vente à l'exportation à des prix plus bas que ceux qui sont faits à la même époque et dans les mêmes circonstances, aux acheteurs sur le marché intérieur." Im gleichen Sinn Business Concentration and Price Policy, der Bericht einer amerikanischen Studiengruppe aus dem Jahre 1955, S. 409. Für die Zeit bis 1930 sind die Schriftsteller, die von der gleichen Definition ausgehen, bei Döblin S. 6 f. zusammengestellt.

Verkauf nach dem Ausland zu niedrigeren als den Inlandspreisen (1) oder Export unter den Inlandspreisen (2).

Unterschreitet der Exportpreis den Inlandspreis, so liegt das gewöhnliche Dumping offen auf der Hand. Um dem in der öffentlichen Meinung stark herabsetzenden Dumpingvorwurf zu entgehen oder um nicht irgendwelchen Antidumpingmaßnahmen, zum Beispiel staatlichen Antidumpingzöllen, ausgesetzt zu werden, wird das gewöhnliche Dumping jedoch vielfach versteckt ausgeübt. Den wegen des Zolls zu deklarierenden Ausfuhrpreis stellt man nicht niedriger in Rechnung als den Inlandspreis. Die Ware wird dann aber im Einfuhrland billiger verkauft, und der Verkäufer erhält in der Regel vom Exporteur in irgendeiner Form eine Vergütung, um seinen Verlust zu decken. Handelt es sich um internationale Unternehmen oder Unternehmenszusammenschlüsse, so braucht möglicherweise gar kein Ausfuhrpreis berechnet zu werden, die Verrechnung erfolgt innerbetrieblich. Die Möglichkeit versteckten gewöhnlichen Dumpings haben die Schriftsteller vor Augen, die das gewöhnliche Dumping als Verkauf einer Ware im Ausland zu einem Preis, der niedriger als der heimische Verkaufspreis der gleichen Ware zur gleichen Zeit und unter den gleichen Verhältnissen ist, bestimmen (3).

Beide Fälle des gewöhnlichen Dumpings, das offene sowohl wie das versteckte, trifft folgende Begriffsbestimmung : Export oder Verkauf im Einfuhrland unter den Inlandspreisen. Der erste Fall wird Exportdumping (export dumping) genannt, der zweite Verkaufsdumping (sales dumping) oder Konsignationsdumping.

b) Abweichende Begriffsbestimmung

Die Begriffsbestimmung für das gewöhnliche Dumping "Export oder Verkauf im Einfuhrland unter den Inlandspreisen" wird zwar jetzt in der Wissenschaft durchweg anerkannt, doch sollen noch die beiden wichtigsten abweichenden Auffassungen vorgebracht werden. Nach der einen ist gewöhnliches Dumping : Export oder Verkauf im Einfuhrland unter den Produktionskosten (4). Danach wären alle Fälle, in denen im Ausland billiger als im Inland verkauft wird, nicht aber zugleich die Produktionskosten unterschritten werden, nicht als gewöhnliches Dumping zu betrachten. Die

---

(1) So Viner in Encyclopaedia of the Social Sciences, Bände V-VI, S. 275 und Pesl in Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Band 3, S. 300.

(2) So Rittershausen in Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Band I, S. 790 unter IV B 4.

(3) Von Haberler S. 296 und Le Bon in Industrie 1956, S. 839. So auch schon Oehring im Plutus 1917, S. 230; Taussig, Principles of Economics, Band I, S. 207; Jessen in Wörterbuch der Volkswirtschaft, Band I, S. 585.

(4) So Adolf Weber S. 431 und Skelton in The Nineteenth Century 1932, S. 74 f. Für die Zeit bis 1930 sind die Schriftsteller, die sich zu dieser Definition bekannt haben, bei Döblin S. 5 zusammengestellt.

Begriffsbestimmung, die von den Kosten ausgeht, findet sich auch verknüpft mit der, die die Inlandspreise zu Grunde legt. Gewöhnliches Dumping soll dann gegeben sein, wenn eine differenzierende Preispolitik zwischen Auslands- und Inlandsmarkt betrieben und zugleich zu Verlustpreisen verkauft wird (1). Die Anwendung des Kostenbegriffs zur Feststellung gewöhnlichen Dumpings stößt auf Hindernisse. Dieser Begriff ist in der Wissenschaft stark umstritten, erinnert sei nur an das Fehlen einheitlicher Maßstäbe für die Verteilung der Gemeinkosten, so daß jeder, der die Kosten eines Erzeugnisses errechnen will, von einer anderen Bewertungsgrundlage ausgehen kann (2). Außerdem wird kein Unternehmer freiwillig seine Kosten preisgeben, würde er doch damit jedem Wettbewerber einen großen Gefallen tun. Diese Schwierigkeiten, die Kosten einer Ware zu bestimmen, machen die Definition "Export oder Verkauf im Ausland unter den Produktionskosten" unbrauchbar.

Eine andere Meinung bestimmt gewöhnliches Dumping einfach als Preisdiskrimination zwischen nationalen Märkten (3). Nach dieser Definition kann man von gewöhnlichem Dumping auch reden, wenn ein Exporteur Waren in ein Land billiger ausführt als in ein anders. Der Preisvergleich zwischen Auslands- und Inlandsmarkt kann ersetzt werden durch den Preisvergleich zwischen dem einen Auslandsmarkt und dem anderen. Preisdiskrimination zwischen nationalen Märkten liegt ferner vor, wenn die auf einem Auslandsmarkt verlangten Preise höher als die Inlandspreise sind oder als die Preise, die auf einem anderen Auslandsmarkt gefordert werden. Dieser Erscheinung wird ab und an der Name "umgekehrtes Dumping" (reverse dumping) gegeben (4). Eine derartige Diskrimination hat jedoch mit einem Wettbewerb zu ungewöhnlich niedrigen Preisen nichts zu tun und ist nicht Dumping. "Preisdiskrimination zwischen nationalen Märkten" ist demnach eine Begriffsbestimmung, deren Grenzen nicht eng genug gesteckt sind. Ihr Vorteil, daß sie auch einen Preisvergleich zwischen zwei Auslandsmärkten ermöglicht, was von Bedeutung ist, wenn auf die inländischen Preise mangels Verkäufen unter vergleichbaren Bedingungen nicht zurückgegriffen werden kann, läßt sich auch durch eine Ergänzung der allgemein üblichen Definition erreichen. Unter gewöhnlichem Dumping muß dann verstanden werden : Export oder Verkauf im Einfuhrland unter den Inlands- oder den bei der Ausfuhr in ein drittes Land berechneten Preisen.

---

(1) So Stenz S. 14.

(2) Vgl. zu den Schwierigkeiten, die eine Definition des Kostenbegriffs mit sich bringt : Steindorff in Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 1956, S. 302. Dort ist in den Anmerkungen 86 ff. auf Literatur zu dem Kostenbegriff des Abschnitts 2 des amerikanischen Clayton Act in der Fassung des Robinson-Patman Act, 15 U.S.C. § 13, hingewiesen.

(3) So Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S.3; dieser weiten Begriffsbestimmung stimmt von Haberler S. 296 f. zu; dem Sinn nach ebenso Kruse S. 471.

(4) Döblin S. 9; von Haberler S. 217.

c) Entstehung

Wie entsteht gewöhnliches Dumping ? Einem Unternehmer können durch falsche Kalkulation Überschüsse entstanden sein, die er auf dem heimischen Markt überhaupt nicht oder nicht ohne Preisdruck loszuschlagen vermag. Er setzt die Überschüsse im Ausland billig ab, um den Inlandspreis nicht zu gefährden. Dieses Überschußdumping geschieht unsystematisch und währt nur kurze Zeit, nämlich bis die Überschüsse aufgebraucht sind. Eine dauernde Störung des Marktgefüges im Einfuhrland wird nicht hervorgerufen.

Längere Zeit anhaltendes gewöhnliches Dumping hat seinen Grund darin, daß der Unternehmer sich den auf den verschiedenen nationalen Märkten herrschenden Preisen anpaßt. Sind die Preise auf dem Inlandsmarkt hoch, auf dem Auslandsmarkt niedrig, so wird er eben im Ausland zu niedrigeren Preisen als im Inland anbieten. Sind sie auf dem einen Auslandsmarkt hoch, auf dem anderen niedrig, so wird er zwischen beiden Auslandsmärkten preislich diskriminieren.

Die Erscheinung, daß die Preise auf dem Inlandsmarkt hoch, im Ausland niedrig sind, wird zum Beispiel dadurch verursacht, daß der Inlandsmarkt von einem Monopol oder einem monopolartigen Kartell, die die Preise hier nach ihrem Belieben festsetzen können, beherrscht wird, im Ausland dagegen freier Wettbewerb besteht. Länger anhaltendes gewöhnliches Dumping wird deshalb in der Regel als Folge einer Monopolstellung im Inlandsmarkt auftreten. Einige Wirtschaftswissenschaftler sind sogar der Meinung, es sei mit dem Vorhandensein eines Monopols untrennbar verbunden (1). Szigeti hat Dumping und Monopole siamesische Zwillinge genannt (2). Das Aufrechterhalten eines hohen Preises auf dem Inlandsmarkt verlangt außer einer Monopolstellung auch deren Schutz dadurch, daß die Transportkosten für die Einfuhr billiger Auslandswaren und für das Zurückströmen der eigenen billig exportierten Waren ein Konkurrenz dieser Waren auf dem Inlandsmarkt verhindern oder daß dieser Konkurrenz durch einen Einfuhrzoll begegnet wird. Die typische Konstellation für erfolgreiches gewöhnliches Dumping ergibt sich also, wenn ein Monopol auf dem Inlandsmarkt unbesorgt um unterbietende Wettbewerber oder billig aus dem Ausland ein- oder zurückfließende Ware hohe Preise zu fordern vermag. Dann kann das Monopol, gestärkt durch die großen Gewinne am Inlandsmarkt, auf Dauer die im Inland nicht absetzbare Produktion im Ausland zu niedrigeren Preisen verkaufen. Meistens wird es solche Auslandsverkäufe nur vornehmen, wenn sie einen, sei es auch geringen, Gewinn bringen.

---

(1) Vgl. z.B. Meyer in Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Band II, S. 1152; Taussig, Some Aspects of the Tariff Question, S. 208; Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 94; Kindleberger S. 236.

(2) Szigeti in der Zeitschrift für Nationalökonomie 1935, S. 513.

Mit der Rückenstärkung durch hohe Inlandsgewinne kann ein Monopol aber sogar daran gehen, seine Ware für gewisse Zeit auf dem Auslandsmarkt zu Verlustpreisen zu verschleudern, um die dortigen Wettbewerber zu vernichten. Ist ihm dies gelungen, so hat es auch auf dem Auslandsmarkt eine Monopolstellung inne und kann die früheren Verluste mit Hilfe von Überpreisen ausgleichen. In der Praxis werden allerdings regelmäßig die Voraussetzungen für den Erfolg dieser kriegerischsten Form des gewöhnlichen Dumpings nicht gegeben sein. Wenn es gelingen soll, trotz der Konkurrenz der restlichen Welt, der ja zum Betreten des Auslandsmarktes kein größeres Hindernis entgegensteht als dem Dumping Treibenden selbst, den Wettbewerb auf dem Auslandsmarkt zu vernichten und ein Monopol aufzubauen, so müßte schon eine außerordentliche Macht zur Verfügung stehen. Eine solche Macht haben nur wenige privatwirtschaftliche Unternehmen. Eher wäre ein Erfolg denkbar, wenn die Wettbewerbsvernichtung von einem Staat mit zentralgeleiteter Wirtschaft angestrebt würde. Dann handelt es sich jedoch nicht mehr um gewöhnliches, sondern um planwirtschaftliches Dumping.

Nur selten wird länger dauerndes gewöhnliches Dumping nicht mit einer Monopolstellung auf dem Inlandsmarkt oder dem Markt in einem dritten Land in Beziehung stehen. Auch Großunternehmer ohne Monopolcharakter können trotz des Bestehens sehr niedriger Preise auf einem Auslandsmarkt zum Export dorthin gezwungen sein, wenn dieser Export zwar keine oder nur geringe Gewinne gewährt, aber wenigstens die unmittelbaren Herstellungskosten deckt. Sie vergrößern durch den Export ihre Produktion. Erwägungen, die zu einem solchen Verhalten veranlassen, können sozialpolitischer Natur sein : Dem Grundsatz der Vollbeschäftigung getreu sollen möglichst viele Arbeitsplätze geschaffen werden. Sie können betriebswirtschaftlicher Natur sein : Industrien mit großen Anlagen und teuren Maschinen, für die fixe Kosten eine bedeutende Rolle im Rahmen der Gesamtkosten spielen, müssen darauf bedacht sein, die gesamte Kapazität auszunutzen. Sie werden zufrieden sein, wenn die inländische Marktbedürfnisse überschreitende Produktion zu gerade noch die fixen Kosten deckenden Preisen im Ausland verkauft werden kann.

2. Prämiendumping

Werden Waren deshalb billig exportiert oder im Ausland verkauft, weil sie im Inland durch eine Prämie begünstigt worden sind, so spricht man von Prämiendumping. Es muß sich um Prämien handeln, die ausschließlich oder überwiegend die Ausfuhr fördern. Von Prämiendumping kann man nicht reden, wenn die gewährte Vergünstigung dem Inlandsabsatz ebensosehr oder stärker zugutekommt. Prämien, die ausschließlich oder überwiegend die Ausfuhr fördern, können sowohl als Ausfuhr- wie als Herstellungsvergünstigungen auftreten. Im Rahmen des Produktionsprozesses gezahlte Prämien fördern dann ausschließlich oder überwiegend die Ausfuhr, wenn die hergestellten Wa-

ren alle oder zum großen Teil exportiert werden (1). Im übrigen kommt es zur Feststellung von Prämiendumping nicht darauf an, ob die Ausfuhrvergünstigung einen einzelnen Unternehmer, mehrere einzelne Unternehmer, einen ganzen Industriezweig oder die gesamte Industrie unterstützt. Auch eine allgemeine Prämie kann Prämiendumping hervorrufen, falls sie ausschließlich oder überwiegend die Ausfuhr fördert.

Bewirkt die Prämie, daß Waren unter den Inlandspreisen exportiert oder im Ausland verkauft werden, so liegt zugleich gewöhnliches Dumping vor.

Prämienzahler können Staat und Private sein. Staatliche ausfuhrfördernde Prämien gibt es in mannigfacher Form. Als Beispiele seien genannt : Gewährung außergewöhnlich günstiger Kredite, Übernahme von Kreditbürgschaften, Erlaubnis besonderer steuerlicher Abschreibungen, Befreiung oder Rückvergütung von Steuern oder von Importzöllen, die auf das Rohmaterial des Ausfuhrerzeugnisses abgeführt worden sind. Üblich geworden ist in den meisten Staaten eine Rückvergütung der für die Exportgüter belasteten Umsatzsteuer, was in den Einfuhrländern durch eine Importausgleichssteuer ausgeglichen zu werden pflegt.

Eine von privater Hand stammende ausfuhrfördernde Prämie liegt beispielsweise vor, wenn ein Unternehmer seinem Abnehmer einen Rabatt oder eine sonstige Vergünstigung einräumt, damit dieser in die Lage versetzt wird zu exportieren, dadurch seine Produktion auszuweiten und noch mehr abzunehmen. Der Unternehmer kann dann seine eigene Produktion vergrößern, ohne sie im Inland anbieten und den Inlandspreis drücken zu müssen. Ein weiteres Beispiel für eine private Prämie : Eine beim Absatz von Rohstoffen oder Halbfertigprodukten dumpende Industrie gleicht die Nachteil aus, die ihren inländischen Abnehmern beim Export der verarbeiteten Güter gegenüber den billig einkaufenden ausländischen Abnehmern entstehen, indem sie den inländischen Abnehmern Exportprämien zahlt (2). Auch Ausfuhrprämien an Kartellmitglieder sind aus der Zeit vor dem ersten Weltkrieg bekannt (3). Schließlich sind als private Prämien die Vergünstigungen bemerkenswert, die Schiffahrtsgesellschaften oder Vereinigungen von solchen bedeutenden Kunden bewilligen, welche sich verpflichten, ihre gesamten Warentransporte zur See diesen

(1) Kruse S. 388 nennt im Rahmen des Produktionsprozesses geleistete Prämien Ausfuhrsubventionen, wenn ein großer Teil der Produktion exportiert wird und das Ausland die verbilligte Ausfuhr als Dumping empfinden muß.

(2) Nach Kruse S. 384 ist dies in den zwanziger Jahren in Deutschland in einem Abkommen der Deutschen Rohstahlgemeinschaft und der Arbeitsgemeinschaft der eisenverarbeitenden Industrie geschehen.

(3) Neisser in Handwörterbuch der Staatswissenschaft, Band II, S. 25.

Gesellschaften oder Vereinigungen zu übertragen (1).

3. Frachtdumping

Die soeben erwähnten Prämien der Schiffahrtsgesellschaften gehören in die Gruppe von Frachtvergünstigungen, die viele Transportunternehmen, auch die Eisenbahn- und Luftfahrtgesellschaften, Exporteuren gewähren. Ermöglichen es diese Frachtprämien, besonders billig auszuführen oder im Ausland zu verkaufen, so liegt Frachtdumping vor. Es ist nur eine Unterart des Prämiendumpings. Bei den Frachtvergünstigungen wird häufig zwischen den einzelnen Exporteuren diskriminiert.

4. Währungsdumping

Die Erscheinung des Währungsdumpings ist nach dem ersten Weltkrieg erkannt und genau untersucht worden. Es liegt bei allen Exporten in Zeiten sinkenden inländischen Geldwertes vor. Erfahrungsgemäß passen sich nämlich in der Inflation die Wechselkurse schneller dem sinkenden Geldwert an, als sich die Warenpreise erhöhen. Infolgedessen verkauft der Exporteur nach wie vor zu alten oder nur leicht gestiegenen Preisen, sein Abnehmer braucht dagegen nur noch wesentlich weniger an ausländischer Währung herzugeben, erhält die Ware also ungewöhnlich billig. Eine Definition für das Währungsdumping müßte demnach lauten : Der Abnehmer erhält eine ausgeführte Ware infolge einer Inflation im Ausfuhrland billiger, als er sie erhalten würde, wenn der Warenpreis sich in gleicher Weise dem sinkenden Geldwert angepaßt hätte wie der Wechselkurs. Das Erkennen des Währungsdumpings erfordert ebenso einen Preisvergleich wie das gewöhnliche Dumping, nur daß Vergleichsgrundlage nicht ein wirklicher sondern ein angenommener Preis ist.

5. Soziales Dumping

Beim sozialen Dumping wird ein Erzeugnis unter dem Preis, der auf dem Markt des Einfuhrlandes üblich ist, exportiert oder im Einfuhrland verkauft, und diese Preisunterschreitung beruht auf den niedrigeren Sozialkosten des Erzeugnisses im Herstel-

(1) Vgl. Cabiati in der Zeitschrift für Nationalökonomie 1935, S. 21. Ein anderes Beispiel für eine private Vergünstigung - allerdings im innerstaatlichen Bereich - berichtet Mestmäcker in Wirtschaft und Wettbewerb 1957, S. 24 : Als Gegenleistung für das Recht, die Petroleumprodukte der Standard Oil Co. zu transportieren, verpflichteten sich einige Eisenbahngesellschaften, Rockefellers Gesellschaft einen Vorzugspreis dergestalt zu gewähren, daß alle Konkurrenzunternehmen für den Transport ihrer Produkte einen Überpreis zu zahlen hatten und daß 50 % dieses Überpreises an die Standard Oil Co. abzuführen waren.

lungsland. Der Preisvergleich beim sozialen Dumping berücksichtigt nicht wie im Falle des gewöhnlichen oder des Währungsdumpings die wirklichen oder als angenommen bestehenden Preise im Ausfuhrland, sondern die Preise im Einfuhrland. Die für die Unterbietung der Preise im Einfuhrland verantwortlichen niedrigeren Sozialkosten des Erzeugnisses im Ausfuhrland können die Folge geringerer Löhne, längerer Arbeitszeit oder schlechterer sozialpolitischer Verhältnisse, zum Beispiel unzureichender Sozialversicherung, sein (1).

6. Planwirtschaftliches Dumping

Für das planwirtschaftliche Dumping hat sich in der Wirtschaftswissenschaft noch keine klare Begriffsbestimmung herausgebildet. Nur soviel steht fest : Es handelt sich um Export oder Verkauf im Einfuhrland durch einen Staat mit zentralgelenkter Wirtschaft zu unnatürlich niedrigen Preisen. Was bedeutet das Merkmal "unnatürlich niedrige Preise" ? Preisunterbietung auf dem Markt des Einfuhrlandes allein kann es nicht sein; denn diese mag auf natürlichen Kostenvorteilen des planwirtschaftlichen Partners beruhen und einen gesunden Wettbewerb darstellen. Ein Vergleich mit den Preisen, die der Ausfuhrstaat auf seinem eigenen Markt oder dem eines dritten Landes fordert, entsprechend der Methode zur Feststellung gewöhnlichen Dumpings, ist nutzlos; denn auf jenen Märkten kann der planwirtschaftliche Partner seine Preise ebenso willkürlich und unnatürlich niedrig ansetzen wie beim Verkauf im Einfuhrland oder beim Export dahin. Außerdem wird der Vergleich daran scheitern, daß kein Aufschluß über die Preise auf dem Markt des Landes mit der staatlich gelenkten Wirtschaft zu erhalten sein wird. Aus dem gleichen Grund ist ein Vergleich mit den Herstellungskosten unmöglich : Der planwirtschaftliche Partner wird sie nicht bekannt geben. Darüberhinaus kennt die zentralgelenkte Wirtschaft im Gegensatz zur freien Wettbewerbswirtschaft keinen feststehenden Kostenbegriff. Die Kostenlast kann in vielfacher Weise zwischen den Herstellern auf verschiedenen Produktionsstufen, den Verkehrsmitteln und dem Staatshaushalt verteilt werden, je nachdem es die Wirtschaftslenkung für zweckmäßig hält. Genaueres als die genannte Definition "Export oder Verkauf im Einfuhrland durch einen Staat mit zentralgelenkter Wirtschaft zu unnatürlich niedrigen Preisen" kann über das planwirtschaftliche Dumping bis heute nicht gesagt werden. Es gehört zu den von der Wirtschaftswissenschaft noch nicht eingegliederten und bestimmten Erscheinungen, wie sie im Handel zwischen der Planwirtschaft, die ihre Preise verhältnismäßig unabhängig von den Kosten ansetzen kann, und der freien Marktwirtschaft, deren Preise die Kosten decken müssen, auftreten (2).

(1) Zum sozialen Dumping siehe die Dissertation von Baer.

(2) Graf S. 120 ff. geht in seiner Untersuchung des Außenhandels zwischen Planwirtschaft und Marktwirtschaft auf planwirtschaftliches Dumping ein.

7. Folgen des Dumpings

a) Folgen für das Ausfuhrland

Hinsichtlich der Folgen des Dumpings muß man unterscheiden zwischen den Folgen für das Ausfuhrland und den Folgen für das Einfuhrland.

Der Volkswirtschaft des Ausfuhrlandes ist Dumping schädlich, wenn die im Ausland erzielten Preise nicht die Herstellungskosten decken; denn in diesem Fall werden wirtschaftliche Werte verschenkt.

Über die Wirkungen des Dumpings auf die Preise im Ausfuhrland bestehen drei Meinungen : Erstens, es hat überhaupt keinen Einfluß auf die Inlandspreise; zweitens, es senkt diese Preise; drittens, es erhöht sie oder hält sie hoch. Man kann wohl nur sagen : Das Dumping braucht keinen Einfluß auf die Preise im Ausfuhrland zu haben, es kann sie senken, es kann sie jedoch auch steigern (1). Die Preise werden sinken, wenn das Dumping zur besseren Ausnutzung der Kapazität führt, dadurch die Kosten je Einheit der hergestellten Erzeugnisse ermäßigt werden und dieser Vorteil bei der Preisgestaltung an die inländischen Abnehmer weitergegeben wird. Die Preise werden in die Höhe klettern oder dort bleiben, wenn infolge der billigen Auslandsverkäufe das Inlandsangebot verringert und das Drängen der Nachfrage bei der Preisgestaltung ausgenutzt wird.

Unabhängig von den durch Dumping möglicherweise hervorgerufenen Preisbewegungen gibt es beim gewöhnlichen und beim Währungsdumping sowie beim Prämien- und beim Frachtdumping, soweit Prämien oder Frachtvergünstigungen nur zum Export gewährt werden, eine sehr unangenehme Folge für die weiterverarbeitende Industrie des Ausfuhrlandes : Sie erhält die in der Ausfuhr gedumpten Roh- und Halbstoffe teurer als die gleiche ausländische Industrie, der sie daher im Wettbewerb unterliegen muß (2).

b) Folgen für das Einfuhrland

Im Einfuhrland begünstigt das Dumping die weiterverarbeitende Industrie und die Endverbraucher, die jetzt billig einkaufen können. Ihr Vorteil wird sich nur in den seltenen Fällen in einen Nachteil verwandeln, in denen es dem Dumpenden gelingt, dort ein Monopol zu errichten und die Preise über die ursprünglich bestehenden zu erhöhen. Ein Nachteil für die verarbeitende Industrie im Einfuhrland entsteht auch, wenn das Dumping nicht anhält. Dann erweisen sich nämlich Investi-

(1) Ebenso Pütz in Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band III, S. 14.
(2) Vgl. Meyer in Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Band II. S. 1152.

tionen, die eine Ausnutzung des billigen Warenbezugs ermöglichen sollen, als Fehlinvestitionen (1). Ein erheblicher Schaden kann der Industrie, die das gleiche Erzeugnis im Einfuhrland herstellt, erwachsen. Das gleiche gilt für Exporteure eines dritten Landes, die mit dem Dumpenden auf dem Markt des Einfuhrlandes im Wettbewerb stehen. Schließlich kann das Dumping auch der Entstehung einer neuen Industrie im Wege stehen. Wie man seine Folgen für das Einfuhrland beurteilt, hängt somit davon ab, welche Werte im Einzelfall volkswirtschaftlich höher einzuschätzen sind, die, möglicherweise nur zeitweiligen, Vorteile für die weiterverarbeitende Industrie und die Endverbraucher oder der nichtbeeinträchtigte Bestand der mit dem Dumpenden im Wettbewerb stehenden Unternehmen.

Die Furcht, die eigene Industrie könne durch Dumping vernichtet oder an ihrer Entstehung oder Entfaltung gehindert werden, war die treibende Kraft, die in vielen Staaten zum Erlaß von Antidumpinggesetzen geführt hat. Der italienische Wirtschaftswissenschaftler Cabiati hat allerdings 1935 festgestellt: "Wir finden wirklich nicht ein einziges Beispiel für die Zerstörung einer Industrie durch Dumping" (2).

(1) Vgl. Pütz in Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band III, S. 14.
(2) Cabiati in der Zeitschrift für Nationalökonomie 1935, S. 11.

2. Abschnitt:

Nationale Antidumpingregeln

1. Dumping und Antidumpingmaßnahmen bis zum Beginn unseres Jahrhunderts

a) Prämiendumping zur Zeit des Merkantilismus

Die Gewährung von Ausfuhrprämien war bereits zur Zeit des Merkantilismus ein beliebtes und eifrig angewandtes Mittel der Handelspolitik. In der Auffassung, daß die nationale Wirtschaft um so mehr gedeihe, je mehr die Wirtschaft anderer Staaten darniederliege, unterstützte der Staat durch Export-, zuweilen auch Produktionsprämien die eigene Wirtschaft im Wettlauf mit der fremden. Diese Praxis des Merkantilismus fand einen scharfen Kritiker in Adam Smith (1).

England zahlte zum Beispiel bis 1814 Ausfuhrprämien auf Getreide und erhob bei seiner Einfuhr gleichzeitig einen Zoll (2). Dabei bewirkte die Unbeweglichkeit der Verwaltungsmaschinerie, daß die Prämiengewährung für die Ausfuhr fortgesetzt wurde, obwohl England schon seit 1766 zu einem Weizeneinfuhrland geworden war. Mit Tonnageprämien wurden zur selben Zeit die englischen Herings- und Walfischer belohnt, wovon letzten Endes auch die Ausfuhr profitierte (3). Prämien wurden ferner von 1740 bis 1830 in Irland und später in England und Schottland an die Leinenindustrie gezahlt (4). Auch Frankreich hatte unter dem Ancien Régime ein weitverbreitetes System von Ausfuhrvergünstigungen. Es wurde während der Revolution abgeschafft, lebte zu Beginn des 19. Jahrhunderts jedoch wieder auf und bestand bis 1860 (5). Preußen förderte im 18. Jahrhundert durch Prämien seine Seidenindustrie (6).

b) Bekämpfung des Prämiendumpings im 19. Jahrhundert

Seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts versuchten die Staaten, sich durch zwischenstaatliche Vereinbarungen in Handelsverträgen vor den überhandnehmenden Ausfuhrprämien zu schützen. So verpflichtete sich zum Beispiel Frankreich in Artikel 6 Absatz 4 seiner Handelsverträge mit den Staaten des deutschen Zollvereins

---

(1) Smith, Buch 4, Kapitel 5.
(2) Von Haberler S. 317.
(3) Smith, Buch 4, Kapitel 5 in Band II. S. 18 ff.
(4) Von Haberler S. 317.
(5) Von Haberler S. 317.
(6) Vgl. Taussig in Encyclopaedia of the Social Sciences, Bände I-II, S. 652.

vom 2. August 1862, nicht durch übermäßige Steuer- oder Zollrückgewähr versteckte Ausfuhrprämien zu leisten (1). Die Staaten des deutschen Zollvereins und Österreich verpflichteten sich gegenseitig in Artikel 5 Absatz 2 ihres am 11. April 1865 geschlossenen Handelsvertrages, keine Ausfuhrvergütungen zu bewilligen, die die erhobenen Zölle und inneren Steuern überschritten (2). Die internationale Zuckerkonvention vom 5. März 1904 sah in Artikel 4 einen erhöhten Einfuhrzoll für Zucker vor, auf dessen Herstellung oder Export eine Prämie gewährt worden war (3). Viner hat 29 Verträge gefunden, die gegen Ausfuhrvergünstigungen gerichtete Klauseln enthielten (4). Sie sind alle in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts und Anfang des 20. Jahrhunderts zustandegekommen.

Der erste Schritt zu einer innerstaatlichen Maßnahme gegen staatliche Ausfuhrvergünstigungen war der von der deutschen Regierung 1876 dem Reichstag vorgelegte Gesetzentwurf, nach dem der Bundesrat im Falle prämienbegünstigter Exporte zur Erhebung von Ausgleichszöllen ermächtigt werden sollte (5). Der Gesetzentwurf blieb unerledigt. Schon 1868 war ein Beschluß des deutschen Zollparlaments ergangen, der Vorsitzende des Bundesrats solle auf die Beseitigung versteckter Ausfuhrprämien hinwirken, wie sie Frankreich seiner Eisenindustrie gewährte (6).

In den neunziger Jahren setzte dann eine Flut von Gesetzen zur Bekämpfung des Prämiendumpings ein. Ausgleichszölle wurden eingeführt: 1890 in den Vereinigten Staaten zunächst nur für Zucker, 1897 für alle zollpflichtigen Waren, 1892 in Belgien, 1899 in Indien, 1902 in der Schweiz, 1903 in der Südafrikanischen Union, 1904 in Serbien, 1906 in Spanien, 1910 in Frankreich und Japan, 1921 in Neuseeland und Portugal (7).

c) Gewöhnliches Dumping

Auch die Erscheinung, die wir heute gewöhnliches Dumping nennen, ist bereits zu

---

(1) Der Text der Handelsverträge ist abgedruckt in der Gesetzsammlung für die Königlich Preußischen Staaten 1865, S. 333 ff.

(2) Der Text dieser Verträge ist ebenfalls in der Gesetzsammlung für die Königlich Preußischen Staaten 1865 wiedergegeben, S. 565 ff.

(3) Der Text der Zuckerkonvention ist enthalten in Nouveau Recueil Général de Traités, Leipzig 1905, 2. Serie, Band XXXI, S. 272 ff., ferner bei Kaufmann S. 577 ff.

(4) Viner, Dumping: A Problem in International Trade, S. 166 Anmerkung 1.

(5) Der Gesetzentwurf findet sich in den Stenographischen Berichten über die Verhandlungen des Deutschen Reichstags, 2. Legislaturperiode, IV. Session 1876, S. 781.

(6) Motive zu dem Gesetzentwurf von 1876, Fundstelle wie Anmerkung 5

(7) Vgl. Viner, Dumping: A Problem in International Trade S. 168 ff.; siehe auch die folgenden Ausführungen über die einzelnen Staaten.

Beginn des 19. Jahrhunderts bemerkt worden. Die ersten Klagen über eine mit unnatürlich niedrigen Preisen arbeitende ausländische Konkurrenz wurde in Deutschland laut. Friedrich List kennzeichnete diese Art von Konkurrenz folgendermaßen :

> "Durch ihre Stellung als Weltmanufaktur und Welthandelsmonopolisten geraten ihre (der Engländer) Fabriken von Zeit zu Zeit in jenen Zustand, den sie 'glut' nennen, und welcher entsteht aus dem, was sie 'overtrading' heißen. Dann wirft jeder seinen Vorrat an Waren auf die Dampfboote. Nach Verfluß von acht Tagen werden sie in Hamburg, Berlin und Frankfurt, nach drei Wochen in New York zu 50 % unter dem wahren Wert angeboten. Die englischen Fabrikanten leiden für den Augenblick, aber sie sind gerettet und entschädigen sich später durch bessere Preise. Die deutschen und amerikanischen Fabriken erhalten die von den englischen verschuldeten Schläge - sie werden ruiniert" (1).

List berichtete sogar von der Rede des englischen Lords Brougham im Parlament, in der dieser 1815 bemerkte, es lohne sich schon, durch zeitweiligen Verkauf zu Verlustpreisen die nach Beseitigung der Kontinentalsperre aufstrebende Industrie auf dem Festland im Keim zu ersticken (2).

Später, um 1900, war es dann gerade die englische Industrie, die sich über unnatürlich billigen deutschen Wettbewerb beklagte. Man warf den deutschen Exporteuren 'Dumping' vor. Nach einem Bericht der englischen Zollkommission aus dem Jahre 1906 verstand man unter Dumping Verkauf unter den Herstellungskosten im Ursprungsland, wobei sich der Verkäufer an höheren Preisen im Heimatland oder dem größeren Markt und infolgedessen größerer Produktion schadlos hält, wie sie ihm durch einen Zoll gesichert werden (3). In dem Bericht des englischen Balfour-Ausschusses aus dem Jahre 1918 wird als Dumping bezeichnet : Verkauf unter den Preisen, zu denen die gleichen Waren im Erzeugerland abgesetzt werden (4).

d) Soziales Dumping

Eine dritte Art von Dumping, heute würden wir es soziales Dumping nennen, diente seit dem Jahre 1840 in den Vereinigten Staaten den Protektionisten als Argument für die Notwendigkeit, einen Schutzzoll einzuführen (5). Man fürchtete den Wettbewerb der geringere Löhne zahlenden europäischen Industrie. Klagen gegen soziales Dum-

---

(1) List S. 185.
(2) List S. 132 f.
(3) Report of the Tariff Commission, Vol. 2, The Textil Trade, Part I, The Cotton Industries, London 1906, § 62 unter Nr. 4 - zitiert nach Kunze S. 25.
(4) Final Report of the Committee on Commercial and Industrial Policy after the War, Parl. Pap. Col. 9035, London 1918 - zitiert nach Kunze S. 32.
(5) Taussig, The Tariff History of the United States, S. 65 ff.

ping wurden dann auch 1906 in dem Bericht der englischen Zollkommission erhoben (1).

e) Währungsdumping

Auf die Erscheinung des Währungsdumpings wurde man naturgemäß erst durch den Währungsverfall mancher Staaten, insbesondere Deutschlands, nach dem ersten Weltkrieg aufmerksam.

f) Planwirtschaftliches Dumping

Planwirtschaftliches Dumping wurde erstmals in den dreißiger Jahren bei der sowjetischen Ausfuhr beobachtet.

g) Das Werden der Antidumpinggesetzgebung in diesem Jahrhundert

Nach dem Erfolg der seit Ende des vergangenen Jahrhunderts in Kraft getretenen gesetzlichen Bestimmungen gegen Prämiendumping versuchten die Staaten seit Beginn dieses Jahrhunderts auch der anderen Arten des Dumpings durch Gesetze Herr zu werden. In großer Zahl wurden Antidumpinggesetze oder zumindest einzelne in das Zollrecht eingebaute Antidumpingvorschriften erlassen, die in Dumpingfällen entweder allgemeine Zollerhöhungen vorsahen oder das gewöhnliche Dumping mit Antidumpingzöllen und die übrigen Dumpingformen mit Ausgleichszöllen bekämpften. Soweit die Gesetze und Vorschriften mir zugänglich waren, sollen sie im folgenden Abschnitt behandelt werden.

Eine Gruppe von Staaten, deren Antidumpingbestimmungen sich bis in Einzelheiten hinein sehr ähnlich sind, bilden die Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches. Allerdings weicht gerade die Regelung des Mutterlandes etwas von der der Dominions ab.

Eine besonders eingehende Regelung hat das Dumpingproblem in den Vereinigten Staaten gefunden. Die Vorschriften im Antidumping Act von 1921 gleichen im wesentlichen denen der Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches. Außerdem sind in den Vereinigten Staaten die Antitrustbestimmungen zu beachten.

Als weitere Gruppe habe ich die Vertragspartner der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zusammengestellt, damit sich ein Überblick gewinnen läßt, ob diesen Staaten eine gemeinsame Vorstellung des Dumpingbegriffes eigen ist.

Schließlich werden noch die anderen Länder aufgeführt, von denen mir bekannt geworden ist, daß sie Antidumpingregelungen getroffen haben.

---

(1) Report of the Tariff Commission, Vol. 2, The Textil Trade, Part I, The Cotton Industries, London 1906 - zitiert nach Kunze S. 27.

2. Die Antidumpingbestimmungen der Mitgliedstaates des Britischen Weltreichs

a) Kanada

aa) Zolltarifgesetz von 1904

Kanada war der erste Staat, der ein Gesetz gegen Dumping erließ. In § 19 seines vorläufigen Zolltarifgesetzes vom 10. August 1904 wurde ein Antidumpingzoll festgelegt, falls der Ausfuhrpreis von nach Kanada eingeführten Waren niedriger als ihr üblicher Marktpreis im Ausfuhrland war (1).

Der Ausfuhrpreis wurde berechnet nach dem vom Exporteur in Rechnung gestellten f. o. b. -Preis. Hatte der Exporteur keinen Ausfuhrpreis in Rechnung gestellt, sondern die Waren in Konsignation nach Kanada gegeben, so konnte der Gouverneur an Stelle des nicht vorhandenen Ausfuhrpreises einen von ihm bestimmten Konsignationspreis bei dem Vergleich mit dem üblichen Marktpreis im Ausfuhrland heranziehen.

Bei dem üblichen Marktpreis im Ausfuhrland handelte es sich um den Preis des gleichen Artikels beim Verkauf zum heimischen Verbrauch im gewöhnlichen Verkehr in diesem Land zur Zeit des Exports. Bei Einfuhren aus dem Vereinigten Königreich wurden nach dem Gesetz die dort erhobenen Verbrauchssteuern vom üblichen Marktpreis abgezogen. Durch eine Verordnung kamen auch alle anderen Länder in den Genuß dieser dem Exporteur günstigeren Berechnung des üblichen Marktpreises (2).

Alle allgemein nicht zollpflichtigen Waren blieben von einem Antidumpingzoll ausgenommen. Außerdem zählte das Gesetz ausdrücklich einige Waren und Warengattungen auf, bei deren Einfuhr keinesfalls ein Antidumpingzoll erhoben werden durfte. Weiter war der Anwendungsbereich dieses Zolles dadurch eingeschränkt, daß er nur auf die eingeführten Waren geschlagen werden durfte, wenn Waren der gleichen Gattung oder Art auch in Kanada hergestellt wurden.

bb) Später eingeführte Bestimmungen

Mit seiner Antidumpingvorschrift von 1904 wollte Kanada vor allem die Begünstigung des Exports durch Prämien treffen. Da sich die Antidumpingvorschrift gegenüber solchen Prämienexporten bewährt hatte, wurde sie wörtlich als Abschnitt 6 in das

(1) § 19 ist in deutscher Übersetzung abgedruckt in Deutsches Handelsarchiv 1904. S. 1120.

(2) Vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S 198.

Zolltarifgesetz vom 12. April 1907 übernommen (1). Das Gesetz von 1907 wich nur insoweit gegenüber dem von 1904 ab, als dem Dumpingzoll alle Waren, nicht nur die zollpflichtigen, unterlagen.

Das kanadische Zollgesetz bestimmte in einer Nachtragsklausel vom 4. Juni 1921, die auch für die Antidumpinbestimmung des Zolltarifgesetzes von 1907 galt, daß dem üblichen Marktpreis im Ausfuhrland der Großhandelspreis zu Grunde zu legen war (2). Ferner durfte nach dieser Vorschrift der übliche Marktpreis im Ausfuhrland keinesfalls geringer angesetzt werden als die Produktionskosten ähnlicher Waren zum Zeitpunkt ihrer Versendung nach Kanada zuzüglich eines angemessenen Gewinnes.

Am 27. Juni 1922 hat Kanada eine Bestimmung gegen Währungsdumping eingeführt, die heute nicht mehr wirksam ist (3). Bei der Einfuhr von Waren aus einem Land mit wesentlich entwerteter Währung sollte der Zollwert nicht geringer sein als der Wert gleichartiger Waren, die in einem europäischen Land erzeugt worden sind, dessen Währung nicht wesentlich entwertet war.

cc) Heute gültige Vorschriften gegen gewöhnliches Dumping

Die heute gültigen Antidumpingvorschriften sind noch die des Zolltarifgesetzes von 1907, wenn sie auch erheblich verändert und ergänzt worden sind (4). Ein Antidumpingzoll in Höhe der Preisdifferenz wird jetzt erhoben, wenn der Export- oder tatsächliche Verkaufspreis von nach Kanada eingeführten Waren niedriger ist als ihr üblicher Marktpreis (auch Zollwert genannt) (5).

Der Ausfuhr- oder tatsächliche Verkaufspreis wird nach wie vor berechnet nach dem vom Exporteur in Rechnung gestellten f. o. b. -Preis (6).

Der Berechnung des üblichen Marktpreises oder Zollwertes dienen sehr ins einzelne gehende Bestimmungen (7). Grundsätzlich ist Zollwert der Preis, der zum Zeitpunkt des Exports beim Verkauf der gleichen Waren auf dem Markt des Ausfuhrlandes unter gleichen Bedingungen erzielt wird (8). Der Zollwert enthält nicht den

---

(1) Abschnitt 6 des Zolltarifgesetzes von 1907 ist wiedergegeben bei Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 193 ff.
(2) Die Vorschrift ist abgedruckt in Revised Statutes of Canada 1906, Abschnitt 40, Kapitel 48 in der Fassung vom 4. Juni 1921.
(3) Sie ist zu finden in Revised Statutes of Canada 1906, Abschnitt 40, Kapitel 48 in der Fassung vom 27. Juni 1922.
(4) Sie sind abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 58 ff.
(5) Abschnitt 6 § 1 des Zolltarifgesetzes.
(6) Abschnitt 6 § 4 des Zolltarifgesetzes.
(7) Abschnitte 35, 37 und 38 des Zollgesetzes.
(8) Abschnitt 35 § 2 des Zollgesetzes.

Betrag, den das Herkunfts- oder Ausfuhrland als Steuerbefreiung oder -rückvergütung beim Warenexport gewährt (1). Enthielte er nämlich den Betrag, so würde ihn im Fall von Steuerbefreiung oder -rückvergütung der infolge dieser Steuervergünstigung niedrige Ausfuhr- oder tatsächliche Verkaufspreis regelmäßig unterschreiten und gewöhnliches Dumping gegeben sein. Die Bestimmung hat also zur Folge, daß eine steuerliche Exportvergünstigung nicht Ursache für gewöhnliches Dumping sein kann. Sie bevorzugt nur steuerliche Exportförderungsmaßnahmen, nicht auch andere Exportprämien von staatlicher oder privater Seite. Wenn der Zollwert nicht unter Heranziehung des Verkaufspreises auf dem Markt des Ausfuhrlandes festgestellt werden kann, weil dort gleiche oder ähnliche Waren nicht verkauft werden, auch nicht unter verschiedenen Bedingungen, oder wenn dort kein Markt besteht (2), dann kann der zuständige Minister den Zollwert ansetzen. Geschieht auch das nicht, dann umfaßt der Zollwert die Herstellungskosten gleicher oder ähnlicher Waren zur Zeit der Versendung nach Kanada zuzüglich der Verwaltungs- und Verkaufskosten und einer angemessenen Verdienstspanne (3) (4).

Der Antidumpingzoll trifft alle eingeführten Waren, gleichgültig, ob sie allgemein zollpflichtig sind oder nicht. Bestimmte Waren sind jedoch von einem Antidumpingzoll ausgenommen oder können durch Verordnung des Governors in Council ausgenommen werden (5). Ein Antidumpingzoll darf nur erhoben werden, wenn es sich bei der Einfuhr um Waren handelt, deren Gattung oder Art auch in Kanada hergestellt werden.

---

(1) Abschnitt 35 § 9 des Zollgesetzes.

(2) Das ist nach einer Auskunft der kanadischen Regierung in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 55, unter Nr. 11e, der Fall in Ländern mit staatlich gelenktem Handel. Es findet dann ein Vergleich mit Preisen von aus dritten Ländern eingeführten Waren statt.

(3) Abschnitt 35 §§ 3 bis 7 des Zollgesetzes.

(4) Nach einem Zeitungsbericht (Neue Züricher Zeitung vom 18. September 1958, Blatt 8) ist die kanadische Regierung durch eine Änderung des Zollgesetzes Anfang September 1958 jetzt ermächtigt, den üblichen Marktwert oder die Produktionskosten und die angemessene Verdienstspanne, die dem Zollwert zu Grunde liegen, von sich aus zu bestimmen, das heißt, möglicherweise auch unter Mißachtung des tatsächlichen Marktpreises oder der tatsächlichen Produktionskosten und Verdienstspannen, wenn die Wareneinfuhr kanadische Produzenten schädigt oder schädigen könnte. Bei in Kanada weiterzuverarbeitenden Gütern kann die Regierung nach eigenem Ermessen eine Methode der Wertfestsetzung wählen. Daß diese neuen Vorschriften im Einklang mit den Verpflichtungen Kanadas nach Artikel VI des GATT stehen, ist in dem Zeitungsbericht bezweifelt worden. Ich kann dazu nicht Stellung nehmen, da mir der Wortlaut der Vorschriften unbekannt ist.

(5) Abschnitt 6 § 2 des Zolltarifgesetzes.

Es könnte der Fall eintreten, daß eine Ware exportiert wird zu einem Preis, der zur Zeit des Verkaufs nicht unter dem des Marktpreises im Ausfuhrland liegt, daß aber nach dem Verkauf und vor der Einfuhr nach Kanada der Marktpreis im Ausfuhrland steigt, so daß im Zeitpunkt des Exports der Marktpreis im Ausfuhrland unterschritten wird. Es wäre ferner möglich, daß infolge von Preissteigerungen im Ausfuhrland die Spanne, um die der Ausfuhrpreis den Marktpreis im Ausfuhrland unterbietet, größer wird. Für diese Fälle bestimmt § 3 der Ausführungsbestimmungen zu Abschnitt 6 des Zolltarifgesetzes, daß beim Vergleich von Ausfuhrpreis und üblichem Marktpreis im Ausfuhrland der übliche Marktpreis zur Zeit des Verkaufs gewertet werden soll (1). In gleicher Weise wäre ein Anstieg der Produktionskosten und der angemessenen Gewinnspanne nach dem Verkauf und vor der Einfuhr denkbar. Wenn auch die Ausführungsbestimmungen für diesen Fall keine Regelung getroffen haben, so sind einem Vergleich in entsprechender Anwendung ihres § 3 die Produktionskosten und die Gewinnspanne zur Zeit des Verkaufs der Ware zu Grunde zu legen.

dd) Vorschriften gegen Prämiendumping

Bis zum Jahre 1955 gab es in Kanada keine Bestimmungen über einen Sonderzoll bei der Einfuhr prämienbegünstigter Waren. Man behalf sich dagegen mit dem Antidumpingzoll, der ja, wie eingangs erwähnt wurde, gerade zur Bekämpfung des Prämienexports eingeführt worden war. Aber prämienbegünstigte Waren unterfielen einem Antidumpingzoll nur, wenn sie in Kanada billiger als im Ausfuhrland verkauft wurden (Regel) oder wenn sie billiger verkauft wurden, als es Produktionskosten und Gewinnspanne eigentlich erforderten (Ausnahme, sofern ein Preisvergleich nach der Regel nicht möglich war). Die Höhe des Antidumpingzolles richtete sich nach der Preisdifferenz und hatte keine Beziehung zu dem Betrag einer etwaigen Prämie. 1955 wurde eine Vorschrift erlassen, die alle prämienbegünstigten Einfuhrgüter mit einem Zusatzzoll in Höhe der Prämie belastet (2). Unter Prämie wird jede Unterstützung von staatlicher oder privater Seite im Herkunftsland mit Ausnahme von Steuerbefreiungen und -rückvergütungen verstanden. Es macht keinen Unterschied, ob die Prämie die eingeführte Ware oder eines ihrer Vorprodukte begünstigt. Der Zusatzzoll wird ebenso wie der Antidumpingzoll nur erhoben, wenn in Kanada Waren von der gleichen Gattung oder Art wie die eingeführten hergestellt werden. Es sei noch bemerkt, daß nach Auskunft der kanadischen Regierung bis zur Vorlage der GATT-Studie (November 1957) kein Gebrauch von dem Gesetz gegen Prämiendumping gemacht worden ist (3).

(1) § 3 der Ausführungsbestimmungen zu Abschnitt 6 des Zolltarifgesetzes ist abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 62.

(2) Abschnitt 6A des Zolltarifgesetzes.

(3) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 58.

Die Schädigung der kanadischen Industrie ist nicht Voraussetzung für eine Maßnahme gegen gewöhnliches Dumping oder Prämiendumping.

b) Australien

aa) Gesetz von 1906

Australien führte als zweites Land nach Kanada Antidumpingbestimmungen ein. Das geschah in dem "Gesetz zum Schutz australischer Industrien und zur Zurückdrängung verderblicher Monopole" vom 24. September 1906, das den amerikanischen Sherman Antitrust Act von 1890 zum Vorbild hatte. Wie der Name schon sagt, handelte es sich dabei vorwiegend um eine Bekämpfung ausländischer Unternehmenskonzentrationen auf dem australischen Markt, insbesondere um die Bekämpfung nordamerikanischer Trusts, die landwirtschaftliche Maschinen zu außerordentlich niedrigen Preisen nach Australien lieferten und sich dort bereits eine übermächtige Marktposition gesichert hatten.

Die Zusammenfassung von Maßnahmen gegen ausländische Monopole und Dumping in einem Gesetz hat ihren Ursprung in der Erkenntnis, daß eine wirtschaftsgesetzliche Abhängigkeit des Dumpings von der Monopolstellung des Dumping Treibenden auf seinem Heimatmarkt besteht (1).

Dumping war nach dem australischen Gesetz von 1906 gegeben, wenn eingeführte Güter zu Preisen erworben worden waren, die weit unter den am Herstellungs- oder Erwerbsort üblichen Herstellungskosten oder Marktpreisen lagen (2). Diese Vorschrift befand sich im Einklang mit den ersten Antidumpingbestimmungen, wie sie bereits Kanada eingeführt hatte. Das australische Gesetz erweiterte jedoch den Begriff des Dumpings erheblich. Dumping lag auch vor, wenn infolge des ausländischen Wettbewerbs die gleichartige australische Ware nicht länger erzeugt oder vom Markt zurückgezogen wurde, oder bei nur ungenügender Entlohnung der Arbeiter hätte ohne Verlust erzeugt werden können; ferner, falls die Vertriebsweise als unfair anzusehen war; ferner, falls eingeführte Waren in Australien zu einem Preis verkauft wurden, der dem Importeur nicht den üblichen Gewinn beim gewöhnlichen heimischen Marktpreis zusammen mit allen Kosten beließ; ferner, falls der ausländische Wettbewerb zur Zerrüttung einer australischen Industrie oder zur schlechten Entlohnung oder Arbeitslosigkeit australischer Arbeiter führen mußte. Voraussetzung in allen diesen Fällen war allerdings, daß der Wettbewerb in der Absicht der Schädigung einer australischen Industrie betrieben wurde (3). Es ist klar, daß einige

(1) Vgl. dazu schon oben : 1. Abschnitt unter 1 c.

(2) Die Antidumpingbestimmungen des Gesetzes von 1906, Abschnitte 16 bis 26, sind in deutscher Übersetzung enthalten bei Schachner S. 432 ff

(3) Abschnitte 18 § 1 und 19 § 1 des Industrieschutzgesetzes.

der objektiven Merkmale regelmäßig dann verwirklicht waren, wenn die ausländische Ware zu einem niedrigeren Preis eingeführt wurde, als er auf dem australischen Markt üblich war. Somit wurde dem Dumpingbegriff nicht wie in Kanada nur ein Vergleich zwischen Exportpreis und dem üblichen Marktpreis im Ausfuhrland, sondern auch zwischen Exportpreis und australischem Preis, dem Preis des Einfuhrlandes, zu Grunde gelegt.

Es sieht so aus, als hätte man es mit diesem Dumpingbegriff in der Hand gehabt, jede Ausfuhr nach Australien als Dumping zu deklarieren und zu unterbinden, indem man einfach die eigenen Marktpreise in die Höhe trieb. Die australische Industrie hätte noch so unrentabel arbeiten und noch so hohe Preise fordern können; sie wäre vor jeder ausländischen Konkurrenz geschützt gewesen. Es leuchtet ein, daß ein derartiger Dumpingbegriff einem freien wirtschaftlichen Warenaustausch ohne Diskrimination hinderlich ist. Er hätte die Wirkung eines Schutzzolls. Daß das australische Gesetz diese Wirkung in Wirklichkeit nicht hatte, lag daran, daß es auf Seiten des Dumping Treibenden eine Schädigungsabsicht forderte. Diese Schädigungsabsicht konnte in der Regel nicht nachgewiesen werden. So erklärt es sich, daß bis zum Jahre 1921, als das Industrieschutzgesetz von 1906 außer Kraft trat, nicht ein einziges Mal ein Antidumpingzoll erhoben wurde (1).

bb) Zolltarifgesetz von 1921

Während des ersten Weltkrieges hatte sich Australien durch Einfuhrverbote völlig gegen die Einfuhr aus feindlichen Ländern gesperrt. Als nach dem Krieg diese Einfuhrverbote aufgehoben wurden und man deutsches Dumping befürchtete, hielt man es für notwendig, neue Antidumpingregeln einzuführen. Dies geschah im Zolltarifgesetz (Industrieschutzgesetz) vom 16. Dezember 1921, das mit Änderungen und Ergänzungen, letztmalig aus dem Jahre 1957, noch heute gilt (2).

Es brachte einen neuen Dumpingbegriff. Einen Preisvergleich zwischen dem Ausfuhrpreis und dem australischen Preis stellt das Gesetz bei der Dumpinguntersuchung nicht mehr an. Es enthält neun Antidumpingbestimmungen, drei gegen gewöhnliches Dumping, eine gegen Frachtdumping, vier gegen Währungsdumping und eine gegen Prämiendumping.

cc) Gewöhnliches Dumping

Im Anschluß an die kanadische Gesetzgebung liegt gewöhnliches Dumping vor, wenn der Ausfuhrpreis von Waren einer auch in Australien erzeugten Gattung oder

(1) Vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 209.
(2) Abdruck der Vorschriften in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 34 ff.

Art geringer ist als ihr üblicher Marktpreis zur Zeit der Versendung. Dadurch muß ein Schaden für eine australische Industrie drohen (1).

Ausfuhrpreis ist der vom Exporteur in Rechnung gestellte f. o. b. -Preis (2).

Der übliche Marktpreis einer ausgeführten Ware ist ihr Preis oder der Preis von Waren derselben Gattung oder Art beim ordnungsmäßigen Verkauf im Ausfuhrland zuzüglich der f. o. b. -Kosten in diesem Land, doch ohne die dort erhobenen Verbrauchssteuern (3). Hierbei wird gewöhnlich der Preis für Großhändler im Ausfuhrland angesetzt (4). Wenn der übliche Marktpreis einer nicht länger als sechs Monate vor der Versendung gekauften Ware nach dem Kauf, aber vor der Versendung gestiegen ist, so wird einem Preisvergleich der übliche Marktpreis zur Zeit des Verkaufs zu Grunde gelegt (5).

Das Merkmal "Schaden für eine australische Industrie" ist erfüllt, wenn der Preis, den der Importeur einschließlich der allgemeinen Zölle zahlt, geringer ist als der Preis, den ein australischer Produzent beim Verkauf an den Großhandel fordert (6).

In unbedeutenden Dumpingfällen kann von der Auferlegung eines Antidumpingzolles abgesehen werden (7). Ein Antidumpingzoll wird auch erhoben, wenn durch das Dumpng zwar nicht die australische Industrie einen Schaden erleiden könnte, dafür aber die Position eines Herstellers aus einem dritten Land auf dem australischen Markt (8).

Als zweiten Fall des gewöhnlichen Dumpings behandelt das australische Gesetz den Verkauf konsignierter Waren in Australien. Dabei ist Dumping gegeben, wenn die Waren in Australien zu einem Preis verkauft werden könnten, der unter dem üblichen Marktpreis der Waren im Ausfuhrland zuzüglich aller Kosten bis zum Verkaufsort, wie Fracht, Versicherung, Entladung, Zoll und einem Zuschlag von 15 % (1921 noch 5 %) auf die eben genannten Preiselemente liegt, und Schaden für eine australische Industrie droht. Wenn der übliche Marktpreis im Ausfuhrland nicht feststellbar ist, so können einem Preisvergleich stattdessen die Produktionskosten zusammen mit einem Zuschlag bis zu 20 % (1921 noch 5 %) der Kosten zu Grunde

(1) Abschnitt 4 § 1 des Zolltarifgesetzes.
(2) Abschnitt 3 des Zolltarifgesetzes.
(3) Abschnitt 3 des Zolltarifgesetzes.
(4) Vgl. Auskunft der australischen Regierung in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 28 f. unter Nr. 10.
(5) Abschnitt 4 § 3 des Zolltarifgesetzes.
(6) Vgl. Auskunft der australischen Regierung in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 29 Nr. 12.
(7) Abschnitt 4 § 4 des Zolltarifgesetzes.
(8) Abschnitt 4A des Zolltarifgesetzes.

gelegt werden (1). Auch hier gilt wieder der gleiche Schutz für Hersteller aus einem dritten Land (2).

Diese Vorschriften gehen also zur Begriffsbestimmung des gewöhnlichen Dumpings von einem Preisvergleich zwischen Ausfuhrpreis und üblichem Marktpreis im Ausfuhrland aus. Nur im Falle von Konsignation treten an die Stelle des üblichen Marktpreises die Produktionskosten, wenn der übliche Marktpreis nicht festgestellt werden kann. In einer dritten Vorschrift wird jedoch zu einem Preisvergleich von vornherein auf die Produktionskosten zurückgegriffen.

Gewöhnliches Dumping liegt danach auch vor, wenn der Ausfuhrpreis geringer ist als ein Preis, der sich zusammensetzt aus den Produktionskosten, einem Zuschlag, der 20 % (1921 noch 5 %) nicht übersteigen darf, und den f.o.b.-Kosten, sofern dadurch Schaden für eine australische Industrie droht (3). Der Antidumpingzoll beim Verkauf unter den Kosten wird ebenfalls zum Schutz der Position eines Herstellers aus einem dritten Land angewandt (4).

Die drei Möglichkeiten zur Feststellung gewöhnlichen Dumpings sind gleichwertig, keine geht der anderen vor.

dd) Frachtdumping

Unter Frachtdumping versteht das Gesetz die Einfuhr von Waren einer auch in Australien erzeugten Gattung oder Art ohne Berechnung von Frachtkosten oder unter Berechnung solcher Raten, die unter den normalen Frachtraten liegen, falls dadurch für eine australische Industrie Schaden droht, wobei ebenfalls Hersteller aus einem dritten Land geschützt werden (5).

ee) Währungsdumping

Die vier Fälle von Währungsdumping sind: 1. Es werden zum Schaden einer australischen Industrie Waren eingeführt, deren Ursprungsland eine im Verhältnis zur australischen entwertete Währung besitzt (6). 2. Es werden Waren von einer auch im Vereinigten Königreich hergestellten Gattung oder Art aus einem Land außerhalb des Vereinigten Königreichs, dessen Währung im Verhältnis zu der des Vereinigten Königreichs entwertet ist, nach Australien zu einem Preis eingeführt, der unter dem üblichen Marktpreis für Waren gleicher Art im Vereinigten Königreich

(1) Abschnitt 6 des Zolltarifgesetzes.
(2) Abschnitt 6A des Zolltarifgesetzes.
(3) Abschnitt 5 des Zolltarifgesetzes.
(4) Abschnitt 5 A des Zolltarifgesetzes.
(5) Abschnitte 7 und 7A des Zolltarifgesetzes.
(6) Abschnitt 8 des Zolltarifgesetzes.

liegt (1). 3. Es werden Waren eingeführt, hergestellt in einem Land aus Vorprodukten eines anderen Landes, dessen Währung im Verhältnis zu der des Herstellungslandes entwertet ist, sofern der Endpreis der Waren unter dem Preis liegt, der die Kosten und einen angemessenen Verdienst decken würde, falls die Vorprodukte aus dem Herstellungsland selbst hätten genommen werden müssen (2). 4. Es werden Waren unter einem der vorbezeichneten Umstände in Konsignation nach Australien gegeben (3). Nach Angabe der australischen Regierung sind die Vorschriften gegen Währungsdumping unwirksam (4).

ff) Prämiendumping

Zu seinen bisherigen Antidumpingregeln hat Australien im Dezember 1957 noch eine Bestimmung gegen Prämiendumping getroffen : Ein Ausgleichszoll wird erhoben, falls auf Waren von einer auch in Australien erzeugten Gattung oder Art bei der Herstellung, der Verfrachtung oder dem Export eine Prämie oder andere finanzielle Vergünstigung gewährt wird und dadurch für eine australische Industrie ein Schaden droht (5). Als finanzielle Vergünstigung ist auch der Vorteil gemeint, der einem Exporteur durch die Benutzung multipler Wechselkurse zufällt (6). Der Ausgleichszoll wird auch verlangt, wenn die Position eines Herstellers in einem dritten Land auf dem australischen Markt Schaden zu erleiden droht (7).

Wie eine Vorschrift des Zolltarifgesetzes ausdrücklich klarstellt, wird ein Antidumpingzoll oder ein Ausgleichszoll zum Schutz des Herstellers in einem dritten Land nur insoweit auferlegt, als dies im Einklang mit Australiens Verpflichtungen unter dem GATT steht (8).

gg) Notzollklausel

Neben den besonderen Regeln gegen das Dumping enthält das Zolltarifgesetz in seiner heutigen Fassung noch eine Generalklausel : Ein Notzoll kann erhoben werden, wenn durch die Einfuhr fremder Waren Herstellern der gleichen oder damit in Wett-

(1) Abschnitt 9 des Zolltarifgesetzes.
(2) Abschnitt 10 des Zolltarifgesetzes.
(3) Abschnitt 11 des Zolltarifgesetzes.
(4) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 26 Nr. 2.
(5) Abschnitt 11B des Zolltarifgesetzes.
(6) Abschnitt 11B des Zolltarifgesetzes; unter multiplen Wechselkursen ist zu verstehen, daß der Außenwert der heimischen Währung unterschiedlich festgesetzt wird, je nachdem, welche Waren exportiert werden, oder je nachdem, aus welchem Land der Käufer stammt.
(7) Abschnitt 10C des Zolltarifgesetzes.
(8) Abschnitt 11D des Zolltarifgesetzes.

bewerb stehenden Waren in Australien, unter gewissen Umständen auch in einem dritten Land, ernster Schaden zugefügt wird oder droht (1). Bei der Vorschrift handelt es sich nicht eigentlich um eine Maßnahme gegen Dumping (2), sondern allgemein um den Schutz der australischen Industrie vor unerwünschter ausländischer Konkurrenz. Die Vorschrift gibt infolgedessen nichts zur Begriffsbestimung des Dumpings her.

hh) Zusammenfassung

Zusammenfassend soll noch festgehalten werden, daß Australien davon abgekommen ist, Dumping als Verkauf zu Ausfuhrpreisen unter den Preisen Australiens anzusehen. Gewöhnliches Dumping setzt vielmehr heute voraus: Ausfuhr- oder Konsignationspreis liegen unter dem üblichen Marktpreis im Ausfuhrland oder den Kosten der Ware. Frachtdumping liegt vor, wenn die Frachtraten ungewöhnlich niedrig sind oder der Lieferant sie selbst trägt. Als Währungsdumping wird es angesehen, wenn - was nicht ganz genau ausgedrückt ist - Waren aus Ländern mit entwerteter Währung eingeführt werden. Und Prämiendumping ist schließlich gegeben, wenn die eingeführte Ware irgendwann einmal, also nicht notwendig beim Export, in den Genuß einer finanziellen Vergünstigung gekommen ist. In allen Fällen ist Voraussetzung für einen Antidumping- oder Ausgleichszoll, daß einer australischen Industrie Schaden droht. In den Fällen des Exportdumpings, des Frachtdumpings und des Prämiendumpings muß es sich um die Einfuhr von Waren einer auch in Australien hergestellten Gattung oder Art handeln, in den Fällen des Verkaufs unter den Kosten, des Konsignations- und des Währungsdumpings ist das nicht nötig.

Australien hat so häufig wie kein anderes Land seine Vorschriften gegen gewöhnliches Dumping angewandt (3).

c) Südafrikanische Union

Am Beispiel der Südafrikanischen Union zeigt sich, wie schwer es einem Gesetzgeber fällt, Voraussetzungen und Begriff des Dumpings gesetzlich einwandfrei zu erfassen, so daß eine Bekämpfung aller Dumpingfälle möglich ist. Die das Dumping betreffenden Bestimmungen sind immer wieder als unzulänglich erkannt, geändert und ergänzt worden.

---

(1) Abschnitt 11A des Zolltarifgesetzes.

(2) Dieser Meinung ist auch die australische Regierung, vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 27 Anmerkung 1.

(3) Vgl. Hoffmann S. 32 für die Zeit bis 1925; im Anhang, S. 75 ff., zählt er über 250 Anwendungsfälle auf. Seit 1948 wurden bei 101 Anträgen auf Feststellung gewöhnlichen Dumpings 9 Dumpingfälle festgestellt, vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 27.

aa) Zolltarifgesetz von 1914

Die ersten Antidumpingvorschriften enthielt das Zolltarifgesetz von 1914 im Abschnitt 8 (1). Es kannte einen Fall des gewöhnlichen Dumpings : Der Exportpreis nach Südafrika eingeführter Waren war geringer als der Preis auf den Hauptmärkten des Ausfuhrlandes. Der Preis auf den Hauptmärkten des Ausfuhrlandes wurde nach den beim Verkauf der gleichen Waren für den heimischen Verbrauch im üblichen Handelsbrauch auf diesen Märkten erzielten Preisen zuzüglich der f. o. b. -Kosten bemessen, und zwar im Zeitpunkt der Ausfuhr.

Voraussetzung für eine Antidumpingmaßnahme war, daß es sich bei den Waren um solche handelte, deren Gattung oder Art auch in der Union hergestellt wurden.

Außerdem befand sich in Abschnitt 8 des Gesetzes von 1914 eine Vorschrift gegen Prämiendumping. Prämiendumping lag vor bei der Einfuhr von Waren einer auch in Südafrika hergestellten Gattung oder Art, sofern diesen Waren im Ursprungsland eine Prämie gewährt wurde. Es konnte also nichts unternommen werden, wenn die Waren aus einem anderen Land als dem Ursprungsland nach Südafrika exportiert wurden und dort prämienbegünstigt waren. Das Gesetz enthielt keine Andeutung, ob diese Vorschrift private ebenso wie staatliche Prämien betraf.

bb) Zoll- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetz von 1922

Diese Antidumpingbestimmungen wurden erstmals ergänzt durch die Abschnitte 5 und 6 des Zoll- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetzes vom 22. Juli 1922 (2). Gewöhnliches Dumping war danach auch gegeben, wenn Waren in der Union billiger verkauft wurden als ähnliche Waren zum heimischen Verbrauch im Großhandel auf den Hauptmärkten des Ursprungslandes zuzüglich aller Kosten bis zum Verkaufsort in Südafrika und wenn dadurch möglicherweise eine Industrie in der Union ernstlich beeinträchtigt werden konnte (3). Der Unterschied zu der Regelung in Abschnitt 8 des Zolltarifgesetzes von 1914 bestand in dreierlei : Es wurde nicht nur Export- sondern auch Verkaufsdumping erfaßt. Beim Preisvergleich wurde der Preis auf den Hauptmärkten nicht des Export- sondern des Ursprungslandes herangezogen. Voraussetzung für die Erhebung eines Antidumpingzolls nach diesen Bestimmungen war die Möglichkeit einer ernstlichen Beeinträchtigung einer Industrie in der Union.

Als weitere Ergänzung brachte das Zoll- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetz von 1922 eine Vorschrift gegen Währungsdumping. Währungsdumping war gegeben, wenn Waren einer auch in der Union hergestellten Gattung oder Art, in deren Ausfuhr- oder Ursprungsland die Währung entwertet war, infolge dieser Entwertung zu einem

(1) Abgedruckt bei Plant in Economica 1931, S. 94 f.
(2) Abgedruckt bei Plant in Economica 1931, S. 95 ff.
(3) Abschnitt 6 des Gesetzes.

Preis eingeführt wurden, der südafrikanischen Industrien schädlich war (1).

cc) Zoll- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetz von 1923

Die nächste Ergänzung der Antidumpingbestimmungen brachte Abschnitt 12 des Zoll- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetzes von 1923, das auch den Abschnitt 8 des Zolltarifgesetzes von 1914 neu faßte (2). Sie richtete sich gegen Frachtdumping. Frachtdumping lag vor, wenn Massengüter von einer auch in der Union erzeugten Gattung oder Art dorthin zu einem Frachtsatz versandt wurden, der der Erzeugung dieser Waren in der Union schädlich war.

Außerdem wurde durch Abschnitt 12 des Zoll- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetzes von 1923 zwar nicht der Begriff des Exportdumpings aus dem Zolltarifgesetz von 1914 geändert, wohl aber eine neue Voraussetzung geschaffen, die erfüllt sein mußte, ehe ein Antidumpingzoll erhoben werden konnte : Durch den Dumpingexport mußte einer südafrikanischen Industrie Schaden drohen. Damit war die Regelung gegen Exportdumping der gegen Verkaufsdumping angenähert worden.

dd) Zolltarif- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetz von 1925

Da die bestehenden Antidumpingbestimmungen wohl zu unübersichtlich und systematisch zu ungleich waren, wurden sie alle durch das Zolltarif- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetz vom 30. Juli 1925 aufgehoben und in den Abschnitten 15 ff. dieses Gesetzes durch neue ersetzt (3).

Es ergaben sich fünf Fälle von Dumping :

1. Gewöhnliches Dumping, und zwar als Exportdumping : Falls der f. o. b. -Ausfuhrpreis von nach Südafrika eingeführten Waren geringer war als der heimische Wert zum Zeitpunkt des Kaufabschlusses zuzüglich der f. o. b. -Kosten, aber abzüglich irgendwelcher Ausfuhrsteuervergünstigungen oder -rückvergütungen im Exportland (4).
2. Gewöhnliches Dumping, und zwar als Verkaufsdumping : Falls die Waren an einem Einfuhrort der Union im gewöhnlichen Handelsverkehr unter ihrem heimischen Wert zuzüglich aller Kosten bis zu diesem Einfuhrort, einschließlich der allgemeinen Zölle, verkauft wurden (5).

---

(1) Abschnitt 5 des Gesetzes.
(2) Der Abschnitt 12 ist abgedruckt bei Plant in Economica 1931, S. 97 f.
(3) Auch diese neuen Vorschriften sind bei Plant in Economica 1931, S. 98 ff. abgedruckt.
(4) Abschnitt 15 § 1a des Zolltarif- und Verbrauchsabgabenänderungsgesetzes von 1925.
(5) Abschnitt 15 § 1d dieses Gesetzes.

3. Frachtdumping : Falls die Waren frachtfrei, zu Ballastfrachtraten oder zu Frachtraten, die entweder brutto oder nach Abzug auf sie gewährter Vergünstigungen unter den am Verschiffungstag für diese Gattung von Waren allgemein bestehenden lagen, nach Südafrika ausgeführt wurden (1). Da die nach Südafrika eingeführten Waren fast ausschließlich von Übersee kommen, hielt man es nur für notwendig, sich gegen schädliche Schiffsfrachtraten zu sichern. Eisenbahnfrachtraten fielen nicht unter diese Bestimmung.

4. Währungsdumping : Falls der Ausfuhrpreis der Waren infolge der Währungsentwertung in ihrem Ursprungs- oder Exportland unter dem Ausfuhrpreis von Waren der gleichen Gattung oder Art aus einem Land, dessen Währung im Verhältnis zu der Südafrikas um nicht mehr als 5 % entwertet war, lag (2).

5. Prämiendumping : Falls auf die Waren im Ursprungs- oder Exportland durch eine amtliche Stelle eine Prämie gewährt wurde (3).

Voraussetzung für die Erhebung von Antidumpingzöllen war : Es mußte sich bei den eingeführten Waren um Waren von einer Gattung oder Art handeln, die auch in der Union hergestellt wurden. Es mußte einer Industrie Südafrikas Schaden drohen. Es mußte ein öffentliches Interesse bestehen (4).

ee) Zollgesetz von 1944

Das Zollgesetz vom 26. Mai 1944 brachte neue Antidumpingbestimmungen (5). Wie schon im Gesetz von 1925 wird unterschieden zwischen gewöhnlichem Dumping, und zwar in der Form des Exportdumpings wie des Verkaufsdumpings, Prämiendumping, Frachtdumping und Währungsdumping.

1. Gewöhnliches Dumping als Exportdumping : Waren werden in die Union zu einem Preis exportiert, der unter dem heimischen Wert liegt. Verkaufsdumping sieht man als gegeben an, wenn der Preis für in der Union feilgehaltene Waren geringer ist als der heimische Wert, zuzüglich Fracht, Versicherung, allen anderen Kosten bis zum Verkaufsort und Zöllen (6). Verkaufsdumping wird vorliegen, wenn die gedumpten Waren, statt vor ihrer Versendung nach Südafrika verkauft zu werden, einem Händler in der Union in Konsignation gegeben werden. An die Stelle des Ausfuhrpreises tritt hier der Angebotspreis des Händlers.

Als Ausfuhrpreis wird der vom Exporteur in Rechnung gestellte f. o. b. -Preis angesehen (7).

---

(1) Abschnitt 15 § 1c dieses Gesetzes.
(2) Abschnitt 15 § 1b des Gesetzes.
(3) Abschnitt 15 § 1e des Gesetzes.
(4) Abschnitt 15 § 1 des Gesetzes.
(5) Abgedruckt in The Union Statutes 1910-1947, Band 4, S. 661 ff.
(6) Abschnitt 82 § 1a und b des Zollgesetzes.
(7) Abschnitt 84 des Zollgesetzes.

Heimischer Wert ist der zum Zeitpunkt, da der Importeur die Ware kauft (beim Verkaufsdumping : zum Zeitpunkt des Exports der Ware), auf den Hauptmärkten des Ausfuhrlandes im Großhandel bestehende Preis solcher oder ähnlicher Waren einschließlich aller Kosten bis zum Versendungsort, auch der beim Export entstehenden, aber abzüglich des Betrags der von der Regierung des Ausfuhrlandes erhobenen Verbrauchssteuern. Wenn der heimische Wert nicht in der eben geschilderten Weise errechnet werden kann, darf der Commissioner von sich aus den heimischen Wert festsetzen, wogegen Berufung beim zuständigen Minister möglich ist (1).

2. Von Prämiendumping spricht das Gesetz, wenn in die Union eingeführte Waren im Herstellungs- oder Ausfuhrland eine Prämie genießen (2). Im Gegensatz zu der entsprechenden Bestimmung im Gesetz von 1925 kommt es nicht darauf an, ob die Prämie von amtlicher oder privater Seite gewährt wird.

3. Frachtdumping ist gegeben, wenn Waren zu einer außergewöhnlichen Frachtrate nach Südafrika transportiert werden, die unter der vom Minister als normal festgelegten Frachtrate liegt (3).

4. Schließlich noch Währungsdumping : Es liegt vor, wenn die Währung des Ursprungslandes oder des Ausfuhrlandes der eingeführten Waren im Vergleich zu der der Union entwertet ist (4). Man hat jetzt also den noch nach dem Gesetz von 1925 angestellten Preisvergleich fallengelassen.

Ein Antidumpingzoll wird in all diesen Fällen nur erhoben, wenn Waren von derselben Gattung oder Art wie die eingeführten in Südafrika selbst hergestellt werden (5). Er trifft dann alle Waren, gleichgültig, ob sie auch allgemein zollpflichtig sind oder nicht. Voraussetzung für die Anwendung eines Antidumpingzolles ist ferner, daß eine Industrie innerhalb der Union durch das Dumping Schaden erleiden könnte und daß ein öffentliches Interesse an der Erhebung eines Antidumpingzolles besteht (6).

ff) Zollgesetz von 1955

Alle diese Antidumpingvorschriften des Zollgesetzes von 1944 wurden wörtlich in das Zollgesetz von 1955 übernommen (7).

---

(1) Abschnitte 84und 89 des Zollgesetzes.
(2) Abschnitt 82 § 1c des Zollgesetzes.
(3) Abschnitt 82 §§ 1d, 2 und 3 des Zollgesetzes.
(4) Abschnitt 82 § 1e des Zollgesetzes.
(5) Abschnitt 82 § 1 des Zollgesetzes.
(6) Abschnitt 82 § 1 des Zollgesetzes.
(7) Dabei wurden die Abschnitte 82, 84 und 89 des Zollgesetzes von 1944 zu den Abschnitten 83, 85 und 92 des neuen Zollgesetzes;dessen Bestimmungen sind abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 98 ff.

Außerdem brachte das neue Zollgesetz von 1955 eine weitere Bestimmung, die sich gegen Dumping richtet: Danach kann der Minister, falls der f. o. b. -Exportpreis von auch in der Union erzeugten Waren unter einem nach seiner Meinung angemessenen Preis liegt, wenn ein Schaden für eine südafrikanische Industrie droht und ein öffentliches Interesse an dem Schutz dieser Industrie besteht, einen Sonderzoll erheben lassen. Der angemessene Preis wird nach den Produktionskosten einschließlich einer normalen Gewinnspanne berechnet oder nach den durchschnittlichen f. o. b. -Ausfuhrpreisen der während der letzten sechs Monate in die Union eingeführten Waren oder nach den Durchschnittspreisen dieser Waren während der letzten sechs Monate im Herkunftsland oder, wenn der Preis nach diesen drei Methoden nicht gefunden werden kann, nach einem Preis, der die Rohmaterialien zu Weltmarktpreisen zuzüglich normaler Herstellungskosten und einem angemessenen Verdienst in irgendeinem Herstellungsland deckt oder nach einem Großhandelspreis für die Waren in der Union (1). Keines anderen Landes Gesetze bieten so viele Möglichkeiten zu einem Preisvergleich, und es ist anzunehmen, daß wenn man eine Unterschreitung des Vergleichspreises durch den Exportpreis finden will, man ihn bei einem der möglichen Vergleiche auch findet. Südafrika besitzt somit den vielfältigsten Dumpingbegriff der Welt.

Das Zollgesetz enthält schließlich noch eine Bestimmung, nach der der Minister einen Sonderzoll auferlegen kann gegenüber Einfuhren, die der Industrie der Südafrikanischen Union schaden können. Genauer: Wenn Waren, die auch in der Union hergestellt werden, zu einem Ausfuhrpreis und in Mengen nach Südafrika exportiert werden, daß die Herstellung dieser Waren in der Union ernsthaft gefährdet wird, und wenn ein öffentliches Interesse an einem Sonderzoll besteht, kann der Minister einen solchen Sonderzoll zeitlich begrenzt festsetzen (2). Die Vorschrift für einen Sonderzoll galt ursprünglich nur für eine bestimmte Zeit, ist jedoch bisher mehrmals verlängert worden. Die Bestimmung ist so dehnbar und allgemein gehalten, daß sie meiner Ansicht nach nicht als Antidumpingbestimmung bezeichnet werden kann. Sie soll nicht nur die besondere Erscheinung des Dumpings verhindern, sondern der Union jede unerwünschte ausländische Konkurrenz fernhalten. Aus ihr kann daher nichts zur Umgrenzung des Dumpingbegriffs entnommen werden.

d) Neuseeland

aa) Gesetz von 1905

Auch Neuseeland wehrte sich bereits frühzeitig, und zwar noch vor Australien, durch ein Gesetz vom 31. Oktober 1905 (New Zealand Agricultural Implement Manufac-

(1) Abschnitt 90 § 1 des Zollgesetzes von 1955.
(2) Abschnitt 89 des Zollgesetzes von 1955.

ture, Importation, and Sale Act) gegen Preisunterbietungen ordamerikanischer Trusts gegenüber der einheimischen Industrie beim Handel mit Landmaschinen (1).

Wurden landwirtschaftliche Geräte zu wesentlich herabgesetzten Preisen nach Neuseeland eingeführt und dadurch unlauterer Wettbewerb betrieben, so konnte nach dem Gesetz den Gerätefabrikanten in Neuseeland eine Prämie gewährt werden. Den Gerätefabrikanten in Neuseeland waren die Importeure von in Großbritannien hergestellten Geräten gleichgestellt.

Es ist der einzige Fall in der Geschichte der Zollgesetzgebung, daß ein Staat billige Einfuhr aus dem Ausland nicht zum Anlaß nahm, einen zusätzlichen Zoll aufzuerlegen und damit neue Einnahmen zu erzielen, sondern im Gegenteil noch Ausgaben in Kauf nahm, indem er den einheimischen Interessenten Prämien zusicherte.

Das Gesetz von 1905, das ursprünglich nur bis zum 1. August 1906 gelten sollte, ist durch jährliche Verlängerung bis zum 31. Dezember 1915 in Kraft geblieben. Von seinen Bestimmungen ist kein Gebrauch gemacht worden.

bb) Zolländerungsgesetz von 1921

In seinem Zolländerungsgesetz vom 22. Dezember 1921 führte auch Neuseeland besondere Vorschriften, die Abschnitte 11, 12 und 13, über Dumpingbekämpfung nach Art anderer Länder des Britischen Weltreichs ein, von denen Abschnitt 11 noch heute in Geltung ist (2).

Danach liegt gewöhnliches Dumping einmal vor bei der Einfuhr von Waren einer auch in Neuseeland hergestellten Gattung oder Art, wenn der tatsächliche Verkaufspreis an den Importeur niedriger ist als der gleichzeitige heimische Wert solcher Waren (3).

Bei der Berechnung des tatsächlichen Verkaufspreises sollen keine anderen Unkosten berücksichtigt werden, als sie auch in dem heimischen Wert enthalten sind (4).

Als heimischer Wert gilt der übliche Marktpreis solcher Waren, wie er im Barverkauf für den heimischen Verbrauch im gewöhnlichen Geschäftsgang auf den Hauptmärkten des Ausfuhrlandes zur Zeit des Exports erzielt wird (5). Dabei werden die

---

(1) Das Gesetz ist wiedergegeben in Deutsches Handels-Archiv 1906, S. 1348 f.
(2) Er ist enthalten in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 71 ff.
(3) Abschnitt 11 § 2a des Zolländerungsgesetzes.
(4) Abschnitt 11 § 4 des Zolländerungsgesetzes.
(5) Abschnitt 11 § 2a des Zolländerungsgesetzes in Verbindung mit Abschnitt 114 des Zollgesetzes von 1913; letztere Bestimmung ist in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 68 unter Nr. 10, abgedruckt.

im Ausfuhrland erhobenen Verbrauchsteuern abgezogen (1).

Gewöhnliches Dumping ist zweitens gegeben, wenn Waren nach Neuseeland zu einem tatsächlichen Verkaufspreis eingeführt werden, der niedriger ist als die Produktionskosten einschließlich eines angemessenen Verdienstes gleichartiger Waren im Ursprungs- oder Ausfuhrland zur Zeit des Exports (2).

Nach Auskunft der neuseeländischen Regierung wird in Normalfällen eine Maßnahme gegen Dumping nur beim Verkauf unter dem heimischen Wert ergriffen. Beim Verkauf unter den Produktionskosten einschließlich eines angemessenen Verdienstes werden Antidumpingmaßnahmen nur in Fällen von Schlußverkäufen (end of season sales) getroffen (3).

In Fällen, in denen die vorstehend genannten Antidumpingbestimmungen dadurch umgangen werden sollen, daß vor der Einfuhr kein Verkaufspreis berechnet wird, kann der Zollminister einen tatsächlichen Verkaufspreis, die Produktionskosten oder den laufenden heimischen Wert festsetzen (4). Diese Regel wird bei nach Neuseeland konsignierten Waren angewandt werden.

Schließlich enthält das neuseeländische Zolländerungsgesetz auch eine Vorschrift gegen Prämiendumping (5). Prämiendumping liegt vor, wenn Waren von einer auch in Neuseeland oder in einem anderen Teil des Britischen Weltreichs hergestellten Gattung oder Art, denen eine besondere Vergünstigung (wozu auch niedrige Frachtraten zählen) gewährt worden ist, aus einem nicht dem Britischen Weltreich angehörigen Land eingeführt werden und dadurch einer in Neuseeland oder einem anderen Teil des Britischen Weltreiches bestehenden Industrie Schaden zugefügt wird.

In den Fällen des gewöhnlichen Dumpings und des Prämiendumpings kann der Zollminister anordnen, daß ein Antidumpingzoll nicht einzuziehen ist, falls dies nicht im öffentlichen Interesse liegt (6).

Außer in den Fällen des gewöhnlichen und des Prämiendumpings sah das neuseeländische Zolländerungsgesetz eine Maßnahme gegen Währungsdumping vor (7). Ein Sonderzoll konnte danach bei der Einfuhr aller Waren aus Ländern mit entwerteter Währung erhoben werden, wenn die Einfuhr von Waren dieser Gattung oder Art schädlich für

---

(1) Vgl. Viner, Dumping: a Problem in International Trade, S. 234.
(2) Abschnitt 11 § 2b des Zolländerungsgesetzes.
(3) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 47 unter Nr. 9.
(4) Abschnitt 11 § 5 des Zolländerungsgesetzes.
(5) Abschnitt 11 § 2c des Zolländerungsgesetzes.
(6) Abschnitt 11 § 8 des Zolländerungsgesetzes.
(7) Abschnitt 13 des Zolländerungsgesetzes in der Fassung, die dieser Abschnitt durch Abschnitt 13 II 2 ff. des Finanzgesetzes von 1921/22 erhalten hatte; Abschnitt 13 ist in deutsch wiedergegeben bei Hoffmann S. 53 f.

eine in Neuseeland oder in einem anderen Teil des Britischen Weltreichs bestehende Industrie war. Der Sonderzoll war grundsätzlich auch aufzuerlegen, wenn diese Waren aus einem Land mit entwerteter Währung stammten und über ein Zwischenland eingeführt wurden. Am 8. April 1925 hat Neuseeland diese Vorschrift gegen Währungsdumping wieder abgeschafft (1).

Im übrigen traf das neuseeländische Gesetz ebenso wie seine australischen und südafrikanischen Geschwister eine Bestimmung zum Schutz der neuseeländischen Industrie vor unerwünschtem ausländischen Wettbewerb (2). Diese ausgeprägte Schutzzollklausel ermächtigte den Generalgouverneur, einen Sonderzoll aufzuerlegen, zu ändern oder aufzuheben, wenn dies im öffentlichen Interesse lag, Schaden für einen bestimmten Industrie- oder Geschäftszweig verhindert wurde, besondere Vergünstigungen ausgeglichen werden sollten oder einem übermäßig hohen Zoll für neuseeländische Waren im Ausfuhrland begegnet werden sollte. Diese Generalklausel gibt nichts her zur Bestimmung des besonderen Dumpingbegriffes.

e) Föderation von Rhodesien und Njassaland

Als weiterer Staat des Britischen Weltreiches nach Kanada, Australien, Südafrika und Neuseeland besitzt auch die Föderation von Rhodesien und Njassaland Antidumpingbestimmungen, die in dem Zoll- und Verbrauchssteuerngesetz (Customs and Excise Act) von 1955 in abgeänderter Fassung enthalten sind (3). Danach werden sechs Fälle von Dumping unterschieden.

aa) Gewöhnliches Dumping als Exportdumping

Gewöhnliches Dumping liegt vor, wenn Waren in die Föderation zu einem Exportpreis unter dem heimischen Wert ausgeführt werden (4).

Exportpreis ist der vom Exporteur in Rechnung gestellte f. o. b. -Preis (5).

Unter heimischem Wert versteht das Gesetz den Großhandelsmarktpreis gleicher oder ähnlicher Waren im gewöhnlichen Handelsverkehr im Ausfuhrland zuzüglich aller bis zur Versendung entstehenden Kosten, jedoch abzüglich irgendwelcher Ausfuhrsteuerrückvergütungen zur Zeit des Kaufes durch den Importeur. Läßt sich der heimische Wert nicht feststellen, weil im Ausfuhrland andere Verkaufsbedingungen herrschen oder auch nur ähnliche Waren nicht verkauft werden, so kann der Con-

(1) Vgl. Deutsches Handels-Archiv 1925, S. 1012.
(2) Abschnitt 12 des Zolländerungsgesetzes, abgedruckt bei Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 237 Anmerkung 1.
(3) Abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 83 ff.
(4) Abschnitt 78 § 1a des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.
(5) Abschnitt 72 des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.

troller den heimischen Wert nach seinem Ermessen ansetzen (1).

bb) Gewöhnliches Dumping als Konsignationsdumping

Der andere Fall gewöhnlichen Dumpings ist gegeben, wenn Waren in die Föderation konsigniert und dort zu einem geringeren Betrag verkauft werden, als ihn der oben definierte heimische Wert zuzüglich aller Kosten bis zum Verkaufsort (Fracht, Versicherung, allgemeiner Einfuhrzoll etc.) darstellt (2). Hier gilt als Zeitpunkt zur Bestimmung des heimischen Wertes nicht der Augenblick des Kaufs durch den Importeur sondern der des Exports (3).

cc) Prämiendumping

Als Prämiendumping wird es angesehen, falls auf in die Föderation ausgeführte Waren eine Prämie in dem Land gewährt wird, in dem sie gewachsen, hergestellt oder ausgeführt worden sind, gleichgültig, ob dies durch eine Regierung, durch eine Behörde oder durch eine Privatperson geschieht (4).

dd) Frachtdumping

Von Frachtdumping ist in dem Gesetz die Rede, wenn Waren zu Frachtraten in die Föderation gebracht werden, die niedriger sind als die normalerweise für diese Gattung oder Art von Waren bestehenden; welches die normalen Raten sind, bestimmt die vom zuständigen Minister eingesetzte Kommission oder Person. Um festzustellen, ob die tatsächlich erhobenen Frachtraten unter den normalen liegen, werden die tatsächlich erhobenen Frachtraten zu ihrem Nettowert, das heißt abzüglich aller auf sie gewährten Prämien und Rückvergütungen, angesetzt (5).

ee) Währungsdumping

Währungsdumping hat zur Voraussetzung, daß die Währung des Ausfuhr- oder Ursprungslandes der Waren im Vergleich zur Währung der Föderation entwertet ist (6).

ff) Ertragsspannendumping

Das Gesetz enthält noch einen letzten als Dumping bezeichneten Fall, den wir bisher in der Gesetzgebung keines anderen Staates gefunden haben. Er liegt vor, wenn

---

(1) Abschnitt 72 in Verbindung mit Abschnitt 94 des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.
(2) Abschnitt 78 § 1b des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.
(3) Abschnitt 72 in Verbindung mit Abschnitt 94 des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.
(4) Abschnitt 78 § 1c in Verbindung mit Abschnitt 79c des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.
(5) Abschnitt 78 § 1d des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.
(6) Abschnitt 78 § 1e des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.

die eingeführten Waren aus einem Material hergestellt sind, das an die Produzenten im Erzeugerland billiger verkauft wird, als es in die Föderation exportiert wird (1). Es ist insofern gerechtfertigt, diesen Fall Dumping zu nennen, als zwar keine Störung der Marktordnung durch Preisdiskrimination bei Verkauf der Fertigwaren gegeben ist, wohl aber eine, wie man sie nennen müßte, Ertragsspannendiskrimination vorliegt.

Es ist zu beachten, daß drei Voraussetzungen gegeben sein müssen, ehe in den vorgenannten sechs Fällen ein Antidumpingzoll auferlegt werden darf : a) Es muß sich bei der Einfuhr um Waren von der gleichen Gattung oder Art handeln, die auch in der Föderation wachsen oder hergestellt werden. b) Es muß durch die Einfuhr ein Schaden für eine Industrie innerhalb der Föderation entstehen können. c) Die Erhebung des Antidumpingzolles muß im öffentlichen Interesse liegen (2).

Bis zur Vorlage der GATT-Studie (November 1957) wurden Antidumpingzölle nur in den Fällen gewöhnlichen Dumpings angewandt (3).

f) Das Vereinigte Königreich

aa) Bis zum ersten Weltkrieg

Im Gegensatz zu einer Reihe der Dominions (Kanada, Australien, Südafrika) unternahm das Vereinigte Königreich vor dem ersten Weltkrieg keine gesetzlichen Schritte gegen Dumping. Eine Beschränkung der ausländischen Einfuhr durch Antidumpingbestimmungen hätte den englischen Freihandelsvorstellungen, die ihren Ursprung im Welthandelsinteresse des Landes hatten, widersprochen. Dazu kam, daß die englische Industrie besser entwickelt und infolgedessen weniger schutzbedürftig war als die der Dominions. Die englische Industrie hatte nur Interesse, in ihrem Export in die Dominions vor billigerer Auslandskonkurrenz geschützt zu werden. Zu diesem Zweck genügte es, wenn in den Dominions Antidumpingvorschriften bestanden. Erst im Laufe des Krieges mehrten sich die Stimmen, die auch für das Vereinigte Königreich Antidumpingvorschriften forderten, vornehmlich aus der Furcht, Deutschland werde versuchen, den militärisch verlorenen Krieg durch wirtschaftliche Erfolge wieder wettzumachen, insbesondere durch Dumpingpraktiken der englischen Industrie Schaden zufügen.

bb) Entwurf von 1919

Der erste englische Gesetzentwurf (Imports and Exports Regulation Bill), der sich un-

(1) Abschnitt 78 § 1f des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.
(2) Abschnitt 78 § 1 des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes.
(3) Auskunft der Regierung der Föderation in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 74 Einleitung.

ter anderem auch gegen Dumping richtete, wurde am 19. November 1919 im Unterhaus eingebracht. Er wurde jedoch nicht Gesetz, da die Anhänger des Freihandelsgedankens im Parlament noch immer überwogen und die Regierung deshalb den Entwurf zurückzog, ohne es zu einer Abstimmung kommen zu lassen (1).

Nach dem Entwurf (2), der auf dem Schlußbericht des Balfourausschusses aufbaute, war Dumping gegeben, wenn Waren systematisch und in wesentlichen Mengen in das Vereinigte Königreich eingeführt wurden, ihre Preise unter dem Auslandspreis lagen und dadurch die Erzeugung gleichartiger Waren im Vereinigten Königreich beeinträchtigt wurde oder hätte beeinträchtigt werden können (3).

Unter Auslandspreis wurde der beim gleichartigen Verkauf der Waren im Herstellungsland verlangte Preis abzüglich dort erhobener Verbrauchssteuern verstanden. Existierte ein solcher Preis nicht, so war als Auslandspreis der dortige Verkaufspreis ähnlicher Waren oder ihr Exportpreis in ein drittes Land anzusehen (4).

Interessant ist, daß der Entwurf - im Gegensatz zu den Gesetzen der Dominions - eine Bestimmung enthielt, nach der die Antidumpingregeln nicht auf Transitgüter angewandt werden durften (5). Das war für das Vereinigte Königreich als ausgeprägte Handelsnation von Bedeutung für einen reibungsfreien Handel.

Im März 1920 scheiterte dann in zweiter Lesung im Unterhaus ein zweiter gegen Dumping gerichteter Gesetzentwurf (6).

cc) Industrieschutzgesetz von 1921

Am 19. August 1921 sind schließlich die ersten Antidumpingbestimmungen im Vereinigten Königreich in Kraft getreten, und zwar im zweiten Teil des Industrieschutzgesetzes (Safeguarding of Industries Act) (7).

Danach lag gewöhnliches Dumping vor, wenn außerhalb des Vereinigten Königreiches hergestellte Waren im Vereinigten Königreich zu Preisen unter den Herstellungskosten verkauf wurden (8). Diese Formulierung war jedoch deshalb mißverständlich, weil das Gesetz unter Herstellungskosten einen Betrag von 95 % des Großhandelspreises ab Fabrik beim Verkauf von Waren der betreffenden Art im Erzeugungsland zum heimischen Verbrauch, abzüglich dortiger Verbrauchssteuern und

(1) Vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 218.
(2) Wiedergegeben bei Kunze, S. 183 ff.
(3) Abschnitt 2 § 1 des Entwurfes.
(4) Abschnitt 5 § 1 des Entwurfes.
(5) Abschnitt 8 des Entwurfes.
(6) Vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 219.
(7) Abgedruckt in Halsbury's Statutes of England 1930, Band XVI, S. 893 ff.; in deutsch : Deutsches Handels-Archiv 1921, S. 478.
(8) Abschnitt 2 § 1a des Industrieschutzgesetzes.

ähnlicher Abgaben verstand; existierte im Erzeugungsland kein Großhandelspreis, weil die Waren dort nicht im Großhandel verkauft wurden, so sollte der Großhandelspreis nächstähnlicher Waren zu Grunde gelegt werden (1). Nach dem Gesetz war gewöhnliches Dumping daher eigentlich als Verkauf unter dem Marktpreis im Erzeugungsland zu bestimmen, nicht als Verkauf unter den Herstellungskosten.

Wurden die eingeführten Waren im Vereinigten Königreich nicht verkauft, sondern sofort verarbeitet, so wäre ein Preisvergleich mit dem Marktpreis im Erzeugungsland nicht möglich gewesen. Daher fingierte das Gesetz für diesen Fall einen Verkaufspreis : Es ist der Preis, zu dem sich der Verarbeitende die Ware beschafft hat, zuzüglich Fracht, Versicherung und des allgemeinen Einfuhrzolls im Vereinigten Königreich (2).

Weiterhin enthielt das Industrieschutzgesetz eine Vorschrift gegen Währungsdumping. Währungsdumping war gegeben, falls im Vereinigten Königreich Waren aus einem fremden Land mit mindestens zu 33 1/3 % entwerteter Währung unter einem Preis verkauft wurden, zu dem gleichartige Waren im Vereinigten Königreich mit angemessenem Gewinn hergestellt werden konnten (3).

Interessant ist, daß zur Erhebung eines Zolles gegen Währungsdumping nicht wie in den bis dahin bestehenden Gesetzen der Dominions die Tatsache der Währungsentwertung im Ausfuhrland genügte, sondern daß eine Unterschreitung der Preise des Einfuhrlandes hinzukommen mußte. Die Vorschrift gegen Währungsdumping war durch das Gesetz selbst auf die Dauer von drei Jahren begrenzt (4) und wurde deshalb 1924 unwirksam.

Voraussetzung einer Maßnahme gegen gewöhnliches wie gegen Währungsdumping war die Möglichkeit, daß die Beschäftigung in irgendeiner Industrie im Vereinigten Königreich durch die Wareneinfuhr hätte ernsthaft beeinträchtigt werden können (5). Außerdem mußte es sich um Waren handeln, die auch im Vereinigten Königreich von einer leistungsfähigen und wirtschaftlich produzierenden Industrie erzeugt wurden (6).

Transitgüter unterlagen - wie schon im Entwurf von 1919 - nicht den Antidumpingvorschriften (7).

---

(1) Abschnitt 8 des Industrieschutzgesetzes.
(2) Abschnitt 4 § 4 des Industrieschutzgesetzes.
(3) Abschnitt 2 § 1b des Industrieschutzgesetzes.
(4) Abschnitt 9 des Industrieschutzgesetzes am Ende.
(5) Abschnitt 2 § 1 des Industrieschutzgesetzes.
(6) Abschnitt 2 § 3a des Industrieschutzgesetzes.
(7) Abschnitt 13 des Industrieschutzgesetzes.

dd) 1930 - 1957

Durch Abschnitt 5 des Finanzgesetzes vom 1. August 1930 wurde das Industrieschutzgesetz von 1921 insoweit aufgehoben, als es die Möglichkeit, einen Antidumpingzoll aufzuerlegen, vorsah (1). Von 1930 bis 1957 gab es im Vereinigten Königreich keine Antidumpingbestimmungen.

ee) Zollabgabengesetz von 1957

Neue Antidumpingbestimmungen sind im Zollabgabengesetz (Customs Duties, Dumping, and Subsidies Act) vom 17. April 1957 in Kraft getreten (2). Es wird begrifflich zwischen gewöhnlichem Dumping und Prämiendumping unterschieden.

Als gewöhnliches Dumping wird es angesehen, wenn der Exportpreis der nach dem Vereinigten Königreich eingeführten Waren unter dem üblichen Marktpreis im Ursprungsland liegt. Ist das letzte Exportland nicht auch zugleich das Ursprungsland der Waren, so liegt Dumping vor, wenn der bei der Ausfuhr aus dem Ursprungsland oder bei der Ausfuhr aus dem letzten Exportland berechnete Preis den dort üblichen Marktpreis unterschreitet (3).

Unter Exportpreis versteht das Gesetz den im Kaufvertrag festgesetzten Preis abzüglich etwaiger darin enthaltener Kosten für Versicherung, Fracht und ähnliches, die nach der Versendung vom Ausfuhrort entstanden sind. Kann ein Exportpreis auf dieser Grundlage nicht errechnet werden, so darf ihn die Handelskommission (Board of Trade) nach ihrem Ermessen bestimmen (4).

Üblicher Marktpreis im Export- oder Ursprungsland ist der im gewöhnlichen Handelsverkehr dort bestehende Verkaufspreis gleicher oder vergleichbarer Waren. Werden dort diese Waren nicht oder nicht unter den gleichen Umständen verkauft, so werden statt des üblichen Marktpreises der Ausfuhrpreis in dritte Länder oder die wirklichen oder geschätzten Produktionskosten einschließlich eines in das Ermessen der Handelskommission gestellten Betrages für Verkaufskosten und Verdienst einem Preisvergleich zu Grunde gelegt (5).

Ursprungsland ist das Land, in dem die Waren entweder ganz oder mit mindestens 75 % ihres Gesamtkostenaufwandes hergestellt werden (6).

---

(1) Abschnitt 5 ist abgedruckt in The Law Reports, Statutes 1930, S. 367.
(2) Abgedruckt in Halsbury's Statutes of England, 2. Ausgabe, Band 37, S. 916 ff. sowie in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 146 ff.
(3) Abschnitt 1 § 2 des Zollabgabengesetzes.
(4) Abschnitt 6 des Zollabgabengesetzes.
(5) Abschnitt 7 des Zollabgabengesetzes.
(6) Abschnitt 8 § 1 des Zollabgabengesetzes.

Unter Exportland muß auch das Land verstanden werden, aus dem Waren nach dem Vereinigten Königreich konsigniert werden. Werden die Waren allerdings nur zum Zwecke des Transitverkehrs nach dem Vereinigten Königreich konsigniert, so finden die Antidumpingvorschriften keine Anwendung (1).

Das Zollabgabengesetz hebt mehrfach hervor, daß zum Vergleich zwischen Ausfuhr- und üblichem Marktpreis notwendig eine Anpassung der in beiden Preisen enthaltenen Elemente herbeigeführt werden muß. Es dürfen nicht in einem Preis Elemente angesetzt werden, die im anderen nicht enthalten sind.

Prämiendumping ist gegeben, wenn irgendeine Regierung oder andere Behörde außerhalb des Vereinigten Königreiches für Waren, die in das Vereinigte Königreich eingeführt werden, eine Subvention gezahlt hat (2). Als Subvention wird jede Unterstützung bei der Produktion oder beim Export der Waren angesehen. Dazu gehört auch eine Beförderungsprämie für diese Waren sowie jede Begünstigung durch die Verwaltung bei der Überwachung des Wechselkurses, sofern dadurch eine Preisminderung der ausgeführten Waren bewirkt wird. Dazu gehört aber im Gegensatz zu Abschnitt 78 § 1f des Zoll- und Verbrauchssteuerngesetzes der Föderation von Rhodesien und Njassaland nicht die Begünstigung der einheimischen Produzenten dadurch, daß das Material für die Waren einer Ausfuhrbeschränkung oder Ausfuhrzöllen unterliegt (3).

Damit ein Antidumping- oder Ausgleichszoll erhoben werden kann, muß erstens an der Erhebung ein nationales Interesse bestehen und zweitens für eine im Vereinigten Königreich bestehende Industrie ein wesentlicher Schaden entstehen oder drohen, oder es muß die Entstehung einer Industrie im Vereinigten Königreich wesentlich verzögert werden (4).

Der englische Gesetzgeber hat sich genau an die Antidumpingvorschrift des GATT, Artikel VI, gehalten. In dem Zollabgabengesetz ist auch ausdrücklich klargestellt, daß von dem Gesetz nicht im Widerspruch zu den Verpflichtungen des Vereinigten Königreichs unter dem GATT Gebrauch gemacht werden darf (5)

g) Die Beachtung der der Wirtschaftswissenschaft bekannten Dumpingarten durch die Gesetzgebung der Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches

aa) Gewöhnliches Dumping

Von den Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches, die Antidumpingvorschriften

(1) Abschnitt 9 § 2 des Zollabgabengesetzes.
(2) Abschnitt 1 § 1b des Zollabgabengesetzes.
(3) Abschnitt 1 § 3 des Zollabgabengesetzes.
(4) Abschnitt 1 § 1 des Zollabgabengesetzes.
(5) Abschnitt 1 § 1 des Zollabgabengesetzes am Ende.

besitzen (Kanada, Australien, Südafrikanische Union, Neuseeland, Föderation von Rhodesien und Njassaland, Vereinigtes Königreich), bekämpfen alle hauptsächlich das gewöhnliche Dumping, und zwar sowohl in der Form des Export- wie des Konsignationsdumpings.

Der Begriff des gewöhnlichen Dumpings stimmt in allen diesen Staaten im wesentlichen überein und entspricht den Vorstellungen, die in der Wirtschaftswissenschaft von gewöhnlichem Dumping herrschen. Unter gewöhnlichem Dumping verstehen die Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches den Export oder Verkauf im Einfuhrland unter dem üblichen Marktpreis im Ausfuhrland. An Stelle eines Vergleichs mit dem üblichen Marktpreis kann ein Vergleich mit einem von den Behörden des Einfuhrlandes frei festgesetzten Wert (Kanada, Südafrikanische Union, Föderation von Rhodesien und Njassaland) oder mit den Kosten und einem Gewinnzuschlag (Kanada, Australien, Neuseeland, Vereinigtes Königreich) treten. Das Vereinigte Königreich erlaubt auch einen Vergleich mit den Ausfuhrpreisen in dritte Länder.

Außer dem Vorliegen gewöhnlichen Dumpings ist in vier der genannten Länder ein drohender Schaden für eine Industrie Voraussetzung zur Erhebung eines Antidumpingzolles (Vereinigtes Königreich, Föderation von Rhodesien und Njassaland, Südafrika, Australien). Einige Staaten verlangen als Voraussetzung das Bestehen eines öffentlichen Interesses (Südafrika, Neuseeland, Föderation von Rhodesien und Njassaland). Voraussetzung zur Erhebung eines Antidumpingzolles ist in manchen Ländern auch, daß die gedumpten Waren von einer im Einfuhrland hergestellten Gattung oder Art sind (Kanada, Australien, Neuseeland, Südafrikanische Union, Föderation von Rhodesien und Njassaland).

Sind die Voraussetzungen erfüllt, so kann ein Antidumpingzoll bis zur Höhe der Differenz zwischen Export- oder tatsächlichem Verkaufspreis und dem Vergleichswert (üblicher Marktpreis im Ausfuhrland usw.) gefordert werden. Die Höhe des Antidumpingzolles richtet sich also nicht nach dem Schaden, der der Industrie im Einfuhrland erwächst. Der Antidumpingzoll ist kein Schadensersatz, er soll einem Dumping vorbeugen.

bb) Prämiendumping

Die Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches, die überhaupt Antidumpingregelungen getroffen haben, sind alle auch gegen prämienbegünstigte Ausfuhr eingeschritten. Dabei wenden sich diese Staaten mit Ausnahme des Vereinigten Königreiches sowohl gegen staatliche wie gegen private Prämien. Das Vereinigte Königreich bekämpft nur staatliche Prämien.

Zum Ausgleich des Prämiendumpings darf ein Ausgleichszoll bis zur Höhe des Prämienbetrages eingezogen werden. Die Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, damit der Ausgleichszoll erhoben werden kann, sind die gleichen wie beim gewöhnlichen Dumping.

cc) Frachtdumping

Ausdrückliche Bestimmungen gegen Frachtdumping kennen nur Südafrika, Australien und die Föderation von Rhodesien und Njassaland. Die übrigen Staaten (Kanada, Neuseeland und das Vereinigte Königreich) verlassen sich auf die Vorschriften gegen Prämiendumping. Sie treffen das Frachtdumping, weil es nur ein Unterfall des Prämiendumpings ist.

Im Falle des Frachtdumpings kann ein Ausgleichszoll bis zur Höhe der Frachtverbilligung verlangt werden.

dd) Währungsdumping

Gegen Währungsdumping könnten heute nur noch Australien, Südafrika und die Föderation von Rhodesien und Njassaland mit einem Ausgleichszoll einschreiten. Zur Feststellung des Währungsdumpings genügt die Tatsache der Währungsentwertung im Ausfuhrland. Es muß nicht geprüft werden, ob der Abnehmer die ausgeführte Ware infolge der Währungsentwertung tatsächlich billiger erhält, als er sie erhalten würde, wenn der Warenpreis sich in gleicher Weise dem sinkenden Geldwert angepaßt hätte wie der Wechselkurs.

ee) Soziales Dumping

Soziales Dumping wird von den in den Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches bestehenden Antidumpingregeln nicht erfaßt.

ff) Planwirtschaftliches Dumping

Soweit die Staaten ihre Zuflucht nicht zu anderen Mitteln als Antidumpingmaßnahmen nehmen (z.B. zu mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen, Ausgabe von Einfuhrlizenzen), können sie einem planwirtschaftlichen Dumping nur durch die Generalklauseln in ihren Antidumpinggesetzen begegnen. Besondere Vorschriften gegen planwirtschaftliches Dumping bestehen nicht. Generalklauseln zum Schutz der Industrie im Einfuhrland vor unerwünschtem ausländischen Wettbewerb haben Australien, die Südafrikanische Union und Neuseeland. Danach kann ein Sonder- oder Notzoll auferlegt werden, wenn Herstellern im Einfuhrland ein ernster Schaden durch billige Einfuhren droht.

3. Die Antidumpingbestimmungen der Vereinigten Staaten

Die Vereinigten Staaten besitzen besondere Vorschriften gegen gewöhnliches Dumping sowie gegen Prämien- und Frachtdumping. Die Vorschriften gleichen im wesentlichen denen der Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches. Sie sollen zunächst betrachtet werden.

Darüberhinaus ist die Ordnung der amerikanischen Marktverfassung durch Antitrustregeln geschützt. Deshalb müssen auch die Antitrustregeln daraufhin geprüft werden, ob sie zur Dumpingbekämpfung geeignet sind.

a) Speziell gegen Dumping gerichtete Vorschriften

aa) Underwood Zolltarifgesetzentwurf von 1913

In den Vereinigten Staaten war erstmals 1913 der Versuch gemacht worden, Antidumpingbestimmungen einzuführen, die denen Kanadas entsprachen. Sie waren in dem Underwood Zolltarifgesetzentwurf enthalten (1). Sie sahen zusätzliche Zölle vor, wenn Waren nach den USA zu einem niedrigeren Preis als dem üblichen Marktpreis der Waren für den heimischen Verbrauch im Ausfuhrland zur Zeit der Ausfuhr exportiert wurden. Voraussetzung war, daß es sich um Waren von einer in den USA hergestellten Art handelte. Der Finanzausschuß des Senats strich die Antidumpingbestimmungen im Gesetzentwurf, der schon vom Repräsentantenhaus angenommen worden war, weil er befürchtete, eine allgemeine Zollerhöhung bei den Einfuhren sei in praxi die Folge (2). Da das Repräsentantenhaus nachgab, enthielt das in Kraft getretene Underwood Zolltarifgesetz keine Antidumpingbestimmungen mehr.

bb) Revenue Act von 1916

Gesetzeskraft erlangten Antidumpingbestimmungen erstmals in dem Ertragsgesetz (Revenue Act) vom 8. September 1916, das noch heute gültig ist (3). In seinen Abschnitten 800 und 801 stellt das Gesetz gewöhnliches Dumping, genauer gesagt Verkaufsdumping, unter Strafe. Zum Dumpingbegriff gehören zwei Merkmale :

1. Systematische Einfuhr oder systematischer Verkauf von eingeführten Waren in den Vereinigten Staaten durch einen Importeur zu einem Preis, der wesentlich unter dem tatsächlichen Markt- oder Großhandelspreis solcher Waren liegt, wie er zur Zeit der Ausfuhr in die Vereinigten Staaten auf den Hauptmärkten ihres Herstellungs-

---

(1) Zum Underwood Zolltarifgesetzentwurf siehe Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 257 f.

(2) Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 258.

(3) Abgedruckt in 15 U. S. C. §§ 71 ff.

landes oder eines anderen fremden Landes, in das die Waren gemeinhin ausgeführt werden, besteht. Dem tatsächlichen Markt- oder Großhandelspreis werden die dem Import oder Verkauf vorangegangenen Kosten hinzugerechnet.

2. Die Absicht, dadurch eine Industrie in den USA zu schädigen, zu vernichten oder an der Entstehung zu hindern oder den Wettbewerb in diesen Waren in den USA einzuschränken.

Im Gegensatz zu den Antidumpingbestimmungen anderer Staaten zu damaliger Zeit (z.B. Kanadas, Südafrikas) war eine vorbeugende Bekämpfung des Dumpings durch die Antidumpingregeln des Ertragsgesetzes von 1916 ausgeschlossen. Sie gaben nicht die Möglichkeit, Preisunterbietungen durch einen Antidumpingzoll auszugleichen, und konnten deshalb auch nicht eine Schädigung der amerikanischen Industrie verhindern. Sie drohten nur dem zuwiderhandelnden Importeur Bestrafung an. Schon aus diesem Grund erschienen die Antidumpingvorschriften des Ertragsgesetzes von 1916 nicht sehr erfolgversprechend. Ihre Wirksamkeit erschien weiterhin dadurch gemindert, daß Voraussetzung zur Bestrafung eines Importeurs der Nachweis einer Schädigungsabsicht war (1). Wegen der Schwierigkeit, die Schädigungsabsicht zu beweisen, ist das Gesetz nicht angewandt worden (2).

cc) Antidumping Act von 1921

Die zahlreichen Klagen der amerikanischen Industrie über den unzureichenden Dumpingschutz führten schließlich dazu, daß im Herbst 1919 neue Antidumpinggesetzentwürfe im Repräsentantenhaus eingebracht wurden. Man fürchtete deutsche Anstrengungen bei der Nachkriegsausfuhr sowie billige Exporte europäischer Länder mit entwerteter Währung (3). Einer der Gesetzentwürfe wurde nach vielen Änderungen und Gegenänderungen als Titel II des Notstandstarifgesetzes vom 27. Mai 1921 Gesetz (4). Titel II des Notstandstarifgesetzes ist auch als Antidumpinggesetz (Antidumping Act) von 1921 bekannt. Das Antidumpinggesetz von 1921 ist noch heute in Kraft (5). Es wendet sich nur gegen gewöhnliches Dumping.

Gewöhnliches Dumping liegt vor, falls eine Gattung oder Art ausländischer in die USA eingeführter Waren dort oder sonstwo unter ihrem üblichen Preis verkauft

(1) Zu der mangelnden Eignung des Ertragsgesetzes hinsichtlich einer wirksamen Dumpingbekämpfung vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 244 f.
(2) Ehrenhaft in Columbia Law Review 1958, S. 45.
(3) Ehrenhaft in Columbia Law Review 1958, S. 53.
(4) Vgl. dazu Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 258 f.
(5) Abgedruckt in 19 U.S.C. §§ 160 ff.

wird oder wahrscheinlich verkauft werden soll. Ein besonderer Antidumpingzoll soll erhoben werden, wenn der Kaufpreis oder der Verkaufspreis des Exporteurs geringer als der ausländische Marktpreis ist. Die Höhe des Antidumpingzolles richtet sich nach der Preisdifferenz. Gewöhnliches Dumping ist demnach zu bestimmen als : Kaufpreis oder Verkaufspreis des Exporteurs unter dem ausländischen Marktpreis (üblichen Preis). Daß in einer Bestimmung "üblicher Preis" statt "ausländischer Marktpreis" verwandt wird, bedeutet keinen inhaltlichen Unterschied, wie aus der noch folgenden Definition beider Begriffe hervorgehen wird. Durch eine Änderung des Antidumpinggesetzes im Jahre 1958 sind beide Definitionen einander angeglichen worden. Ist ein ausländischer Marktpreis nicht zu ermitteln, so können an seiner Stelle die Produktionskosten einem Preisvergleich zu Grunde gelegt werden (1).

Voraussetzung für die Auferlegung eines Antidumpingzolles ist, daß eine Industrie in den Vereinigten Staaten durch die Einfuhr von Waren dieser Gattung oder Art geschädigt, wahrscheinlich geschädigt oder an ihrer Entstehung gehindert wird (2).

Definition des Kaufpreises : Das ist der Preis, zu dem die eingeführte Ware vor ihrer Ausfuhr von dem Importeur gekauft worden ist (in der Gesetzgebung anderer Staaten regelmäßig "Exportpreis" genannt). Hinzugerechnet werden müssen, falls noch nicht darin enthalten, die f. o. b. -Kosten, nicht jedoch die Kosten bis zum Lieferort in den USA; hinzugerechnet werden müssen ferner etwaige im Ausfuhrland auferlegte Ausfuhrzölle, wegen der Exporte nach den USA nicht erhobene oder zurückgezahlte Importzölle im Ausfuhrland und wegen des Exports nach den USA nicht erhobene oder zurückgezahlte Steuern im Ausfuhrland (3). Die Addition etwaiger Exportzölle war ein Fehler des Gesetzgebers, wie schon Viner nachgewiesen hat (4). Ein Exportzoll darf gerade nicht dem Kaufpreis zugezählt werden, wenn ein gerechter Vergleich mit dem ausländischen Marktpreis möglich sein soll; denn zu diesem wird ja auch kein Exportzoll zugezählt. In der sogleich folgenden Definition des Verkaufspreises des Exporteurs hat der Gesetzgeber den Fehler vermieden und den Exportzoll von diesem Preis abgezogen, sofern er darin enthalten war. Dennoch ist der Fehler in der Berechnung des Kaufpreises noch heute im Gesetz zu finden, fällt jedoch bei der Seltenheit von Exportzöllen nicht ins Gewicht.

Definition des Verkaufspreises des Exporteurs : Das ist der Preis, zu dem die eingeführte Ware vor oder nach ihrer Einfuhr von dem Exporteur selbst oder auf seine Rechnung verkauft wird (in der Gesetzgebung anderer Staaten regelmäßig "Verkaufspreis" oder "tatsächlicher Verkaufspreis" genannt; ein Vergleich wird diesen Preis in den Fällen von Konsignation heranziehen müssen), plus f. o. b. -Kosten, wegen des Exports nach den USA nicht erhobene oder zurückgezahlte Importzölle im

(1) Abschnitte 201 ff. des Antidumpinggesetzes.
(2) Abschnitte 201, 202 des Antidumpinggesetzes.
(3) Abschnitt 203 des Antidumpinggesetzes.
(4) Dumping : A Problem in International Trade, S. 264.

Ausfuhrland und wegen des Exports nach den USA nicht erhobene oder zurückgezahlte Steuern im Ausfuhrland, minus, sofern etwa in dem Preis inbegriffen, übrige Kosten bis zum Lieferort in den USA, Provisionen für den Verkauf der Waren in den USA, allgemeine Unkosten beim Verkauf durch den Exporteur oder auf dessen Rechnung und im Ausfuhrland auferlegte Ausfuhrzölle (1).

Definition des ausländischen Marktpreises : Das ist der Preis, zu dem diese oder ähnliche Ware in üblichen Großhandelsmengen auf den Hauptmärkten des Ausfuhrlandes im gewöhnlichen Handelsverkehr zum heimischen Verbrauch verkauft wird. Wird die Ware nicht oder nur in vergleichsweise geringen Mengen zum heimischen Verbrauch verkauft, so wird der Preis für den Export in andere Staaten als die USA zu Grunde gelegt. Der Zeitpunkt, zu dem der ausländische Marktpreis bestimmt wird, ist der Zeitpunkt der Ausfuhr. Ist die Ware bereits vor der Ausfuhr gekauft worden, so bestimmt sich der ausländische Marktpreis in dem Zeitpunkt des Verkaufs. Dem Preis sind, sofern nicht schon darin enthalten, die f. o. b. -Kosten hinzuzurechnen (2).

Definition der Produktionskosten : Das ist die Summe der Kosten für Materialien und Fabrikation einer gleichartigen oder im wesentlichen gleichartigen Ware zur Zeit vor der Ausfuhr, der üblichen allgemeinen Unkosten (in Höhe von mindestens 10 % der erstgenannten Kosten) bei gleichartigen oder im wesentlichen gleichartigen Waren, der f. o. b. -Kosten und eines Aufschlages für den Verdienst (in Höhe von mindestens 8 % der beiden erstgenannten Posten), der gewöhnlich bei Waren gleicher Art von Fabrikanten im Ausfuhrland in Anspruch genommen wird (3).

Definition des üblichen Preises : Das ist der Preis - nach den wie in Abschnitt 205 des Antidumpinggesetzes bei dem ausländischen Marktpreis vorgenommenen Anpassungen -, zu dem diese oder eine ähnliche Ware vom ausländischen Hersteller zum Verbrauch im Ausfuhrland verkauft wird. Wenn jedoch während einer bedeutenden Periode die Menge dieser oder ähnlicher Ware, die vom ausländischen Hersteller zum Verbrauch im Ausfuhrland verkauft wird, im Vergleich zur Menge, die von ihm zum Export anderswohin als in die USA verkauft wird, eine ungeeignete Vergleichsgrundlage bildet, dann ist der übliche Preis der Preis - nach den Anpassungen wie in Abschnitt 205 des Antidumpinggesetzes -, zu dem diese oder ähnliche Ware vom ausländischen Hersteller zur Ausfuhr anderswohin als in die USA oder zu dem sie zum Verbrauch im Ausfuhrland und zur Ausfuhr anderswohin als in die USA verkauft wird. Der Zeitpunkt, in dem der übliche Preis bestimmt wird, ist der Zeitpunkt des Kaufes. Liegt Konsignation vor, ist er der Zeitpunkt der Ausfuhr. Lassen sich die Preise des ausländischen Herstellers nicht feststellen, so kön-

(1) Abschnitt 204 des Antidumpinggesetzes.
(2) Abschnitt 205 des Antidumpinggesetzes.
(3) Abschnitt 206 a des Antidumpinggesetzes.

nen die Preise anderer ausländischer Hersteller oder Verkäufer ähnlicher Waren herangezogen werden. Können trotzdem keine Preise festgestellt werden, so gelten als üblicher Preis die Produktionskosten wie in Abschnitt 206 des Antidumpinggesetzes definiert (1).

Beim Vergleich zwischen Kaufpreis und Verkaufspreis des Exporteurs einerseits und den Preisen, die zur Bestimmung des üblichen Preises oder des ausländischen Marktpreises heranzgezogen werden, sollen Unterschiede in Warenmenge und Umständen des Verkaufs berücksichtigt werden (2).

Das Antidumpinggesetz von 1921 ist durch Titel III § 301 des Zollvereinfachungsgesetzes vom 1. September 1954 ergänzt worden (3). Dabei ergaben sich keine Veränderungen des Dumpingbegriffes. Die Veränderungen betrafen vielmehr nur die Zuständigkeit der mit der Feststellung von Dumping und mit der Erhebung des Antidumpingzolles befaßten Behörden. Durch ein Gesetz vom 14. August 1958 wurden schließlich die Definitionen des üblichen Preises und des ausländischen Marktpreises einander angeglichen und in Einklang mit den Bestimmungen des Zollvereinfachungsgesetzes vom 2. August 1956 gebracht (4).

Vom 1. Januar 1934 (der Zeit, seit der eine genaue Statistik bezüglich des Antidumping Act geführt wird) bis zum 31. Dezember 1956 wurden in den Vereinigten Staaten 148 Untersuchungen, ob Dumping gegeben sei, durchgeführt. Nur in acht Fällen wurde wirklich Dumping festgestellt. In 124 Fällen lag keine Unterschreitung des üblichen Preises, in 26 Fällen kein Schaden vor. In den übrigen 40 Fällen gab es in Wirklichkeit gar keine Einfuhr angeblich gedumpter Waren, oder die Einfuhrmenge war vernachlässigenswert gering, oder die Beschwerden, die zu einer Einleitung der Untersuchungen veranlaßt hatten, wurden zurückgezogen (5)

dd) Bestimmungen gegen Prämiendumping

Es existieren schon seit langem Vorschriften gegen Prämiendumping. Die älteste Regelung gegen Prämiendumping ist wesentlich älter als die erste Bestimmung gegen gewöhnliches Dumping. Sie war enthalten im Zolltarifgesetz vom 1. Oktober 1890, Abschnitt 237, und richtete sich nur gegen die Ausfuhr von besonderen Zuckersorten in die USA, wenn das Ausfuhrland für die Ausfuhr dieses Zuckers eine höhere Prämie

(1) Abschnitt 14.7a der Zollverordnungen, abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 136.
(2) Abschnitt 14.7b der Zollverordnungen und Abschnitt 202 b und c des Antidumpinggesetzes.
(3) 68 Stat. 1138.
(4) 72 Stat. 583, 585.
(5) Diese Angaben sind enthalten in dem Report of the Secretary of the Treasury to the Congress on the Operation and Effectiveness of Antidumping Act, S. 15 f.

zahlte als für die Ausfuhr von Rohzucker (1). In diesem Fall konnte ein Zusatzzoll erhoben werden. Diese Vorschrift wurde durch das Wilson Zolltarifgesetz vom 27.August 1894 insoweit ausgedehnt, als nach Abschnitt 5 der Zusatzzoll jetzt erhoben wurde, wenn das Ausfuhrland auf Zuckerausfuhr überhaupt eine Prämie zahlte, auch wenn der im konkreten Fall nach den USA ausgeführte Zucker nicht prämienbegünstigt war. Allerdings konnte der Zusatzzoll in einem solchen Fall erlassen werden (2). Erstmalig durch das Dingley Zolltarifgesetz von 1897 wurde die Beschränkung auf Zucker fallengelassen. Das Gesetz sah vor, daß ein Ausgleichszoll in Höhe der Prämie auferlegt werden sollte, falls irgendein Land auf die Ausfuhr einer Ware eine Prämie gezahlt hatte und eine solche Ware nun in die Vereinigten Staaten eingeführt wurde, vorausgesetzt, daß das Erzeugnis allgemein zollpflichtig war. Diese Bestimmung wurde ohne Änderung in das Payne-Alderich Zolltarifgesetz vom 5. August 1909 und in das Underwood Zolltarifgesetz vom 3. Oktober 1913 übernommen (3).

Die heute gültige Fassung der gegen Prämiendumping gerichteten Vorschrift fand sich erstmals im Fordney-McCumber Zolltarifgesetz vom 21. November 1922, Abschnitt 303. Sie wurde als Abschnitt 303 wörtlich in das Zolltarifgesetz vom 17. Juni 1930 übernommen, das noch in Kraft ist (4). Die Möglichkeit, einen Ausgleichszoll zu erheben, ist gegenüber den Gesetzen von 1897, 1909 und 1913 dadurch erweitert, a) daß es keine Rolle mehr spielt, daß die Prämie von Staats wegen gezahlt wird; es reicht aus, wenn eine Privatperson oder Vereinigung sie gewährt; b) daß an Stelle einer Exportprämie auch eine Erzeugungsprämie getroffen werden kann. Danach liegt Prämiendumping also vor, wenn in einem Land eine öffentliche oder private Prämie direkt oder indirekt auf die Herstellung oder den Export einer Ware gewährt wird und eine solche Ware, sofern sie allgemein zollpflichtig ist, in die USA eingeführt wird. Es ist gleichgültig, ob die Ware unmittelbar vom Herstellungsland eingeführt wird, und ferner, ob sie nach ihrer Ausfuhr aus dem Herstellungsland verarbeitet worden ist. Nach dem Gesetzeswortlaut und den Entscheidungen der Gerichte kann auf Grund dieser Vorschrift ein Ausgleichszoll erhoben werden, selbst wenn die im konkreten Fall eingeführte Ware keine Prämie erhalten hat, sofern nur auf Waren der gleichen Gattung oder Art eine Prämie gezahlt wird (5). Eine Rückzahlung von Steuern und Importzöllen gilt nach der Rechtsprechung selbst dann als Prämiengewährung, wenn sie den üblicherweise von den Herstellern des betreffenden Landes entrichteten Betrag an Steuern

(1) Vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 168 f.
(2) Vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 169.
(3) Als Abschnitt 4 E des Zolltarifgesetzes von 1913 bei Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 269 f. abgedruckt.
(4) Abgedruckt in 19 U. S. C. § 1303 sowie in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 139 f.
(5) Vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 173 und 271 f.

und Importzöllen nicht übersteigt (1). Diese Auslegung des Abschnittes 303 des Zolltarifgesetzes steht im Gegensatz zu der Regelung dieser Frage durch Artikel VI § 4 des GATT. Zur Auferlegung des Ausgleichszolles ist nach dem amerikanischen Gesetz die Schädigung einer Industrie, wie sie Artikel VI § 6 a des GATT fordert, nicht notwendig. Auch soweit die Bestimmung gegen Prämiendumping nicht im Einklang mit Artikel VI des GATT steht (Rückgewähr von Steuern und Importzöllen, Erfordernis der Schädigung einer Industrie), kann sie angewandt werden, ohne daß darin ein Verstoß der Vereinigten Staaten gegen ihre Verpflichtungen unter dem GATT läge. Denn nach dem Protokoll der GATT-Mitgliedstaaten über die vorläufige Anwendung des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens vom 30. Oktober 1947 ist Teil II des GATT - zu dem auch Artikel VI gehört - nur anzuwenden, soweit dies mit der am 1. Januar 1948 in Kraft befindlichen Gesetzgebung der Mitgliedstaaten vereinbar ist (2). Der vor diesem Stichtag bereits gültige Abschnitt 303 des Zolltarifgesetzes wurde demgemäß durch Artikel VI des GATT nicht berührt.

Vom 1. Januar 1934 bis zum 31. Dezember 1956 wurden 138 Untersuchungen, ob Prämiendumping vorliegt, durchgeführt. Dabei stellte man 26 Fälle von Prämiendumping fest (3).

ee) Allgemeine Schutzklausel

Im Reciprocal Trade Agreements Act (4) wird der Präsident der Vereinigten Staaten ermächtigt, zur Förderung des Außenhandels der Vereinigten Staaten unter gewissen Voraussetzungen in Erfüllung von Handelsabkommen mit dem Ausland bestehende Einfuhrzölle und -beschränkungen zu ändern und zusätzliche Einfuhrbeschränkungen einzuführen. Diese Ermächtigung könnte auch zu einer Vereinbarung in einem Handelsabkommen führen, daß zur Bekämpfung von Dumpingerscheinungen die bestehenden Zölle erhöht und Einfuhrbeschränkungen auferlegt werden. Eine derartige Vereinbarung dürfte jedoch im Hinblick auf die existierenden genauen Vorschriften gegen Dumping und über Antidumping- und Ausgleichszölle fern liegen. Praktische Bedeutung bei der Dumpingbekämpfung hat der Reciprocal Trade Agreements Act deshalb nicht.

---

(1) So Downs v. U.S., 187 U.S. 515; Nicholas and Co. v. U.S., 249 U.S. 34.
(2) Das Protokoll ist abgedruckt in GATT, Vol. 1, Final Act of the Second Session.
(3) Summary of the Operation of the Antidumping Act and the Countervailing Duty Law of the United States, S. 11.
(4) 19 U.S.C. §§ 1351 ff.

b) Die Antitrustvorschriften

Die Vereinigten Staaten haben in ihrer Gesetzgebung von jeher großen Wert sowohl auf den Schutz des freien Wettbewerbs wie auch auf die Eindämmung wettbewerbsschädigender Exzesse, die ungezügelter Wettbewerb mit sich bringen kann, gelegt. Zur Erhaltung einer gesunden Marktordnung wurden Antitrustgesetze erlassen. Der Gedanke liegt nahe, die Antitrustbestimmungen darauf zu untersuchen, ob sie ebenfalls zur Bekämpfung von Dumping, zu dessen Wesen ja eine Störung des Marktgefüges im Einfuhrland gehört, geeignet sind. In Frage kommen der Sherman Act, der Clayton Act sowie je eine Vorschrift des Wilson Tariff Act und des Tariff Act von 1930.

aa) Sherman Act von 1890

Der Sherman Act vom 2. Juli 1890 (1) erklärt in seinem Abschnitt 1 jeden Vertrag, jeden Unternehmenszusammenschluß und jedes Zusammenwirken, die zu einer Beschränkung des Handels zwischen verschiedenen Bundesstaaten oder mit dem Ausland führen, für rechtswidrig und strafbar. Nach Abschnitt 2 wird bestraft, wer den Handel zwischen verschiedenen Bundesstaaten oder mit dem Ausland monopolisiert, zu monopolisieren versucht oder bei einer Monopolisierung mitwirkt.

Wie schon im 1. Abschnitt unter 1 c ausgeführt, kann in seltenen Fällen Dumping Wettbewerber auf dem Markt des Einfuhrlandes vernichten, so daß der Dumping Treibende eine Monopolstellung erringt. Ein Einschreiten gegen diesen folgenschwersten Fall des Dumpings wäre nach dem Sherman Act zulässig. Eine Bestrafung wäre schon dann möglich, wenn der Dumping treibende Exporteur oder der mit ihm verbündete Importeur den Versuch unternähme, den Handel in den Vereinigten Staaten zu monopolisieren. Wenngleich der Dumping Treibende Ausländer ist, so äußert doch sein Dumping Wirkungen auf den amerikanischen Markt, der geschützt werden soll. Bei diesem Sachverhalt steht die Möglichkeit, den Sherman Act anzuwenden, außer Frage. Handlungen von Ausländern, die sich auf den amerikanischen Handel auswirken, sind der Antitrustjurisdiktion unterworfen (2). Handlungen ausländischer Staaten unterfallen allerdings nicht der Antitrustjurisdiktion (3). Dagegen werden Handlungen ausländischer Unternehmen, die nur finanziell vom Staat kontrolliert werden, von den Antitrustregeln getroffen (4).

(1) 15 U. S. C. §§ 1 ff.
(2) Brewster S. 74.
(3) In re Investigation of World Arrangements with Relation to the Production, Transportation, Refining and Distribution of Petroleum, 13 F. R. D. , S. 280 ff. (D. D. C. 1952) - zitiert nach Fugate S. 75 Anmerkung 4.
(4) U. S. v. Deutsche Kalisyndikat Gesellschaft, 31 F. 2d. S. 199 ff (S. D. N. Y. 1929).

Der Sherman Act ist bisher nicht zur Bekämpfung des Dumpings herangezogen worden. Hinsichtlich des gewöhnlichen Dumpings, des Prämien- und des Frachtdumpings besteht dazu auch keine Notwendigkeit. Ihre Auswirkungen auf den amerikanischen Makrt können durch die besonderen Antidumpingbestimmungen neutralisiert werden, indem die Preisdifferenz beim gewöhnlichen Dumping durch einen Antidumpingzoll und der Prämienbetrag beim Prämien- oder Frachtdumping durch einen Ausgleichszoll ausgeglichen werden. Nur bei den Dumpingarten, die nicht von den besonderen Antidumpingbestimmungen erfaßt werden, also bei Währungsdumping, sozialem Dumping und planwirtschaftlichem Dumping, könnte die Anwendung des Sherman Act notwendig werden. Planwirtschaftliches Dumping wird jedoch nicht getroffen werden können, weil es auf Handlungen eines ausländischen Staates beruht, die nicht der Antitrustjurisdiktion unterfallen. Daß Währungs- oder soziales Dumping zu einer Beschränkung oder Monopolisierung des amerikanischen Handels führen könnten oder daß mit ihrer Hilfe auch nur eine Beschränkung oder Monopolisierung versucht würde, erscheint angesichts der Größe des amerikanischen Marktes kaum glaubhaft. Zweifelhaft ist auch, ob die amerikanischen Gerichte bei Vorliegen aller gesetzlichen Voraussetzungen tatsächlich mit dem Sherman Act gegen Dumping vorgehen würden. Bisher jedenfalls haben die Gerichtsentscheidungen, die den Sherman Act im internationalen Handel anwandten, vorwiegend eine bestimmte Erscheinung bekämpfen wollen : die Aufteilung des Marktes (1). Ob damit die Grenzen des Sherman Act im Bereich des internationalen Handels gesteckt sind, kann erst die Rechtsprechung in der Zukunft zeigen.

bb) Abschnitt 73 des Wilson Tariff Act von 1894

Eine dem Sherman Act verwandte Bestimmung für den Einfuhrhandel befindet sich in Abschnitt 73 des Wilson Tariff Act vom 27. August 1894 (2). Rechtswidrig und strafbar ist danach jeder Zusammenschluß, jedes Zusammenwirken und jeder Vertrag, durch die eine Beschränkung des Handels oder eine Preissteigerung beabsichtigt werden, wenn sich daran ein Importeur beteiligt.

Es gilt auch hier alles bereits zum Sherman Act Gesagte, insbesondere, daß die Vorschrift noch nicht gegen Dumping angewandt worden ist und daß die Möglichkeit ihrer zukünftigen Anwendung durch die Gerichte daher zweifelhaft ist.

cc) Abschnitt 337 des Tariff Act von 1930

Dem Schutz der Marktordnung in den Vereinigten Staaten dient auch Abschnitt 337 des Zolltarifgesetzes vom 17. Juni 1930 (3). Rechtswidrig sind danach unlautere

(1) Vgl. die Beispiele bei Kronstein-Miller-Schwartz S. 240 ff.

(2) 15 U. S. C. §§ 8 ff.

(3) Abschnitt 337 des Zolltarifgesetzes von 1930 ist abgedruckt in 19 U. S. C. § 1337

Wettbewerbsmethoden oder -handlungen bei der Einfuhr von Waren in die Vereinigten Staaten oder bei ihrem Verkauf, die eine Zerstörung oder wesentliche Schädigung einer wirtschaftlich geführten Industrie in den Vereinigten Staaten bewirken oder zu bewirken geeignet sind, die die Errichtung einer solchen Industrie verhindern oder die den Handel in den Vereinigten Staaten beschränken oder monopolisieren (1). Beim Vorliegen solcher unlauterer Wettbewerbsmethoden oder -handlungen sollen die betreffenden Waren von der Einfuhr in die Vereinigten Staaten ausgeschlossen sein (2).

Dumping in allen seinen Formen könnte durch diese Vorschrift nur getroffen werden, wenn man es als unlautere Wettbewerbsmethode oder -handlung zu charakterisieren vermöchte. Wenngleich Dumping in erster Linie als eine Erscheinung angesehen werden muß, die die Marktordnung stört, indem sie den Wettbewerb als Institution angreift, so ist sie doch auch eine gegen den einzelnen Wettbewerber gerichtete unerlaubte Handlung, also unlauterer Wettbewerb. Darüberhinaus macht das amerikanische Recht keine scharfe Unterscheidung zwischen Vorschriften, die die Marktordnung schützen, und Vorschriften, die einen fairen Wettbewerb bezwekken. Regeln gegen unlauteren Wettbewerb sind gleichzeitig Regeln zum Schutz der Marktordnung (3). Selbst wenn man also in Dumping nur einen Angriff auf die Marktordnung sieht, wird es im amerikanischen Recht auch von den Bestimmungen gegen unlauteren Wettbewerb erfaßt. Deshalb erscheint es mir möglich, daß man mit Hilfe des Abschnittes 337 des Zolltarifgesetzes Dumpingeinfuhr unterbinden kann. Voraussetzung ist allerdings, daß eine wirtschaftlich geführte Industrie geschädigt oder an der Errichtung gehindert oder der Handel beschränkt oder monopolisiert wird. Diese Voraussetzungen sind nicht so leicht erfüllt wie die der besonderen Vorschriften gegen gewöhnliches Dumping und Prämiendumping, in denen nur die Schädigung einer Industrie oder die Behinderung ihrer Entstehung gefordert wird.

Auch für Abschnitt 337 des Zolltarifgesetzes von 1930 gilt das schon zum Sherman Act Gesagte : Eine Anwendung auf Dumping ist nur möglich, jedoch bisher nie erfolgt.

dd) Clayton Act von 1914/1936

Der Clayton Act vom 15. Oktober 1914 in der Fassung, die er durch den Robinson-Patman Act vom 19. Juni 1936 erhalten hat (4), erklärt es in seinem Abschnitt 2 a

(1) Abschnitt 337 Buchstabe a des Zolltarifgesetzes.
(2) Abschnitt 337 Buchstabe e des Zolltarifgesetzes.
(3) Vgl. den Wortlaut von Abschnitt 337 a des Tariff Act von 1930, 19 U. S. C. § 1337 a.
(4) Abgedruckt in 15 U. S. C. §§ 12 ff.

für rechtswidrig, beim Verkauf von Waren in den Vereinigten Staaten zwischen verschiedenen Käufern zu diskriminieren, wenn die Diskrimination den Wettbewerb wesentlich mindern kann oder zur Schaffung eines Monopols oder zur Schädigung, Vernichtung oder Hinderung des Wettbewerbs mit jemand, der wissentlich den Vorteil der Diskrimination gewährt oder empfängt, oder mit einem seiner Kunden führt. Preisdiskriminationen, die auf Kostenunterschieden beruhen oder die gutgläubig in Anpassung an Wettbewerbspreise vorgenommen werden, sind nicht rechtswidrig (1). Wer wissentlich eine Preisdiskrimination gewährt oder empfängt, macht sich strafbar (2).

Preisdiskrimination ist ein Merkmal des gewöhnlichen Dumpings. Der Clayton Act erscheint, obwohl er sich gegen Preisdiskrimination richtet, nicht als zur Bekämpfung des gewöhnlichen Dumpings geeignet. Sein Wortlaut

> "... beim Verkauf von Waren in den Vereinigten Staaten zwischen verschiedenen Käufern zu diskriminieren ..."

besagt, daß sowohl der Verkauf zu den höheren wie der Verkauf zu den niedrigeren Preisen in den Vereinigten Staaten geschehen muß. Bei gewöhnlichem Dumping wird jedoch in den Vereinigten Staaten nur zu den niedrigeren Preisen verkauft. Die Verkäufe zu den höheren Preisen erfolgen im Ausland.

In der Tat ist der Clayton Act bisher auch nicht gegen gewöhnliches Dumping angewandt worden. Andere Arten des Dumpings können von ihm ohnehin nicht erfaßt werden, weil sie nicht auf wirklicher Preisdiskrimination beruhen.

ee) Rechtsfolgen bei einem Verstoß gegen die Antitrustbestimmungen

Verletzungen der Antitrustgesetze haben nicht nur die Nichtigkeit der Handlungen und die Strafbarkeit der Handelnden zur Folge, sie lassen vielmehr auch einen Schadensersatzanspruch des Staates (3) und der geschädigten Privatpersonen (4) entstehen. Der Ersatzanspruch des Staates geht auf den tatsächlichen Schaden, der einer Privatperson auf den dreifachen Schaden.

ff) Die Antitrustbestimmungen und Dumping

Der Schutz der Vereinigten Staaten vor Dumping ist insofern stärker als der der zuvor betrachteten Mitgliedstaaten des Britischen Weltreiches, als die besonderen Antidumpingvorschriften noch durch die Antitrustregeln ergänzt werden. Fest steht allerdings, daß keine der Antitrustbestimmungen bisher zur Dumpingbekämpfung eingesetzt wurde. Deshalb läßt sich über eine Anwendbarkeit der Antitrustbestim-

(1) Abschnitt 2 a und b des Clayton Act.
(2) Abschnitt 2 f des Clayton Act.
(3) Abschnitt 4 A des Clayton Act.
(4) Abschnitt 4 des Clayton Act.

mungen auf Dumping vorsichtigerweise nur sagen : Einige dieser Regeln würden ihrem Wortlaut nach unter den Voraussetzungen, die ich dargetan habe (Beschränkung des Handels etc.), Dumping umfassen. Dabei wären die Rechtsfolgen der Antitrustregeln (Strafen, Schadensersatzansprüche) nur zur Vergeltung, nicht aber zur Vorbeugung geeignet.

In jedem Fall treten die Antitrustbestimmungen bei der Dumpingbekämpfung hinter die speziellen Antidumpingvorschriften des Antidumping Act von 1921 und des Tariff Act von 1930 zurück. Werden nach diesen Antidumpingvorschriften Antidumping- oder Ausgleichszölle auferlegt, so ist eine schädliche Auswirkung des Dumpings auf den amerikanischen Markt verhindert, und es fehlt an einem Grund zur Anwendung der Antitrustregeln. Die Antitrustbestimmungen können nur eine Rolle spielen, wenn die Erhebung eines Antidumpingzolles gegen gewöhnliches Dumping oder eines Ausgleichszolles gegen Prämien- und Frachtdumping unterbleibt. Sie können ferner von Nutzen sein zur Bekämpfung der übrigen nicht von den besonderen Antidumpingvorschriften getroffenen Dumpingarten: des Währungs-, des sozialen und des planwirtschaftlichen Dumpings.

Die Antitrustregeln als Faktoren zur Bewahrung einer bestimmten Marktordnung gewinnen also offensichtlich erst dann Bedeutung für die Dumpingabwehr, wenn keine besonderen Antidumpinggesetze bestehen. Auf diese Erkenntnis werde ich später zurückkommen, wenn es zu untersuchen gilt, inwieweit innerhalb der europäischen Gemeinschaften zur Dumpingbekämpfung geeignete Vorschriften vorhanden sind.

4. Die Antidumpingbestimmungen der Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

a) Belgien und Luxemburg

aa) Gesetz von 1924

In dem Gesetz betreffend die Revision des Zolltarifs vom 8. Mai 1924 (1) ist Belgien gegen Währungsdumping und gegen Prämiendumping vorgegangen, nachdem es bereits in einem Gesetz vom 10. Juni 1920 die Möglichkeit geschaffen hatte, "aus dringenden wirtschaftlichen Gründen" eine Erhöhung des allgemeinen Zolles durchzuführen, eine Bestimmung, die in der Folgezeit gegen deutsches Währungsdumping angewandt worden war (2).

(1) In deutsch abgedruckt in Deutsches Handels-Archiv 1925. S. 233 f.
(2) Vgl. zu dem Gesetz von 1920 Hoffmann S. 16.

Nach dem Gesetz von 1924 lag Währungsdumping - ohne daß der Begriff gebraucht wurde - vor, wenn Waren infolge tiefer wirtschaftlicher Rückwirkungen in den Ursprungs- oder Herkunftsländern, hervorgerufen durch das erhebliche Sinken des Wechselkurses, in Belgien mit derartigen Vorteilen eindringen konnten, daß sie die normalen Wettbewerbsbedingungen wesentlich verschlechterten und die einheimische Industrie schwer gefährdeten (1).

Prämiendumping war gegeben, sofern Waren bei der Ausfuhr aus dem Herkunfts- oder Ursprungsland mittelbar oder unmittelbar eine Prämie gewährt wurde (2). Im Gegensatz zum Währungsdumping war hier nicht die Gefährdung der einheimischen Industrie Voraussetzung für die Erhebung eines Sonderzolles.

bb) Heute gültige Bestimmungen

Das heute gültige, mehrfach abgeänderte Gesetz von 30. Juni 1931 (3) sieht besondere Import-, Export- oder Transitregelungen gegenüber Waren vor, die infolge von Handlungen einer ausländischen Regierung bei der Ausfuhr so begünstigt sind, daß die gewöhnlichen Wettbewerbsbedingungen auf dem belgischen Markt ernstlich verzerrt werden (4). Es handelt sich hier also um eine Vorschrift gegen von Staats wegen prämienbegünstigten Export.

Außerdem ermächtigt das Gesetz zu den gleichen Maßnahmen, falls die Lebensinteressen des Landes durch außerordentliche und ungewöhnliche Umstände gefährdet sind (5). Diese Vorschrift kann ihrem sehr allgemein gehaltenen Wortlaut nach gegen jedes Dumping, auch gegen die Gewährung von Prämien durch Private, angewandt werden. Die belgische Regierung hat ausdrücklich bestätigt, daß dieses Gesetz die Erhebung von Antidumpingzöllen und auch von Ausgleichszöllen bei der Zahlung von Prämien durch Private gestattet (6)

Nach Auskunft der belgischen Regierung ist bis zur Vorlage der GATT-Studie (November 1957) von der Ermächtigung des Gesetzes nur gegenüber Einfuhren aus Ländern mit staatlich gelenkter Wirtschaft Gebrauch gemacht worden (7).

Auch in Luxemburg können auf Grund der gleichen Bestimmungen Ausgleichszölle verlangt werden (8).

---

(1) Artikel 4 Ziffer 2 des Gesetzes von 1924.

(2) Artikel 5 des Gesetzes von 1924.

(3) Das Gesetz ist abgedruckt bei Servais et Mechelynck S. 533 ff.

(4) Artikel 1 Absatz 2.

(5) Artikel 1 Absatz 1.

(6) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 46.

(7) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 46.

(8) Nach Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 46, sind nämlich die Import-, Export- und Transitregelungen für Belgien und das Großherzogtum Luxemburg durch eine Konvention vom 23. Mai 1935 koordiniert worden.

b) Deutschland

aa) Erste Bemühungen um Antidumpingvorschriften

Am 2. Dezember 1925 wurde erstmals in Deutschland im Handelspolitischen Ausschuß des Reichstags und anschließend auch im Plenum der Antrag gestellt, die Reichsregierung möge einen Gesetzentwurf einbringen, "der die deutsche Wirtschaft gegen Dumpinggefahren schützt". Ausschuß und Plenum lehnten den Antrag ab (1).

Die Regierung wurde jedoch ersucht, eine "Denkschrift über die ausländische Gesetzgebung zur Abwehr des Dumping, insbesondere des Valutadumping" dem Reichstag vorzulegen. Diese Denkschrift wurde von der Regierung am 22. Januar 1926 überreicht (2). Am 5. April 1927 wurde schließlich ein zweiter Antrag, die Regierung möge einen Gesetzentwurf zur Dumpingbekämpfung ausarbeiten, vom Plenum des Reichstags angenommen (3). Zur Vorlage eines solchen Gesetzentwurfs ist es nicht gekommen.

bb) Zolltarifgesetz von 1951

Das Zolltarifgesetz der Bundesrepublik vom 16. August 1951 (4) ermöglichte es in § 17 erstmals, gegen gewöhnliches Dumping und Prämiendumping einzuschreiten.

§ 17 Buchstabe a bestimmte, daß Waren, die Gegenstand eines Dumpings sind, durch Rechtsverordnung der Bundesregierung mit einem Antidumpingzoll bis zur Höhe des Betrages der Dumpingspanne belegt werden können. Nach § 17 Buchstabe b konnten durch Rechtsverordnung der Bundesregierung Waren, für deren Erzeugung, Herstellung oder Ausfuhr unmittelbar oder mittelbar eine Prämie oder Subvention gewährt wird, mit einem Ausgleichszoll bis zur Höhe des geschätzten Betrages der Prämie oder Subvention belastet werden.

cc) Die Antidumpingvorschrift, die das Fünfte Zolländerungsgesetz von 1957 dem Zollgesetz von 1939 eingefügt hat

Durch § 6 des Zolltarifgesetzes vom 27. Juli 1957 (5) wurde das Zolltarifgesetz von 1951 mit seiner Antidumpingvorschrift mit Ablauf des 31. Dezember 1957 außer Kraft gesetzt. Als neue Antidumpingbestimmung fügte das Fünfte Zollände-

(1) Vgl. 129. Sitzung des Reichstags, 3. Wahlperiode, Bd. 388, S. 4706 f. und S. 4712.
(2) Abgedruckt in Reichstag, 3. Wahlperiode, Bd. 406, Drucksache Nr. 1787.
(3) Vgl. 306. Sitzung des Reichstags, 3. Wahlperiode, Bd. 393, S. 10530 D.
(4) Bundesgesetzblatt 1951, Teil I, S. 527 ff.
(5) Bundesgesetzblatt 1957, Teil I, S. 1395.

rungsgesetz vom 27. Juli 1957 (1) einen § 55a in das Zollgesetz vom 20. März 1939 mit Wirkung zum 1. Januar 1958 ein. § 55a des Zollgesetzes von 1939 weicht im Wortlaut, aber nicht im Inhalt von § 17 des Zolltarifgesetzes von 1951 ab.

Nach § 55a Ziffer 1 des Zollgesetzes von 1939 kann die Bundesregierung durch Rechtsverordnung anordnen, daß für Waren, die Gegenstand eines Dumpings sind, zusätzlich Antidumpingzollsätze angewendet werden, die eine Zollbelastung bis zur Höhe der Dumpingspanne ergeben. Was unter Dumping zu verstehen ist, wird ebensowenig wie früher in § 17 Buchstabe a des Zolltarifgesetzes von 1951 definiert. Jedoch bemerkte der Bundesminister der Finanzen in der ersten Beratung des von der Regierung dem Bundestag vorgelegten Zolltarifgesetzentwurfes von 1951, es handele sich um eine Vorschrift gegen Preisdumping (2). Daraus muß geschlossen werden, daß nach seiner Ansicht nur gewöhnliches Dumping gemeint war, dessen Wesen ja in der Preisdiskrimination besteht. Der Berichterstatter des bei der Erörterung des Zolltarifgesetzentwurfes von 1951 federführenden Ausschusses für Außenhandelsfragen gab in seinem schriftlichen Bericht an das Plenum keine Erläuterung zum Begriff des Dumpings. Auch andere Stellungnahmen zum Inhalt des Dumpingbegriffes sind bei den Beratungen des Zolltarifgesetzentwurfes von 1951 nicht abgegeben worden. Dennoch kann nicht zweifelhaft sein, daß das Zolltarifgesetz von 1951 unter Dumping das gleiche verstand wie das GATT in seinem Artikel VI § 1, nämlich tatsächlich gewöhnliches Dumping. Das deutsche Zolltarifgesetz und der Zolltarif von 1951 sind nicht nur zur gleichen Zeit entstanden, in der die Konferenz der GATT-Mitgliedstaaten in Torquay abgehalten wurde, auf der unter anderem die Aufnahme der Bundesrepublik in das GATT zur Abstimmung stand; sie sind gerade zu dem Zweck geschaffen worden, der deutschen Delegation in Torquay eine feste Grundlage für die Verhandlungen mitzugeben. Daraus ergibt sich, daß das Zolltarifgesetz von 1951 sich eng an die Vorschriften des GATT anlehnen sollte. Dann war aber auch zur Auslegung eines im Zolltarifgesetz von 1951 nicht näher erläuterten Begriffes, wie der des Dumpings, auf die Definition des GATT, hier Artikel VI § 1, zurückzugreifen. Das gleiche gilt für die aus dem Zolltarifgesetz von 1951 inhaltlich unverändert durch das Fünfte Zolländerungsgesetz von 1957 in das Zollgesetz von 1939 übernommene Antidumpingvorschrift des § 55a Ziffer 1.

Nach § 55a Ziffer 2 des Zollgesetzes von 1939 kann die Bundesregierung durch Rechtsverordnung anordnen, daß für Waren, zu deren Erzeugung, Herstellung oder Ausfuhr unmittelbar oder mittelbar Prämien oder Subventionen gewährt werden, zusätzlich Ausgleichszollsätze angewendet werden, die eine Zollbelastung bis zur Höhe der festgestellten oder geschätzten Prämien oder Subventionen ergeben. Auch zur genaueren Auslegung dieser Vorschrift gegen Prämiendumping kann aus den Gründen, wie

(1) Bundesgesetzblatt 1957, Teil I, S. 1671 ff.

(2) Vgl. 84. Sitzung des Bundestags, 1. Wahlperiode, S. 3162 C.

sie vorstehend erwähnt sind, von der entsprechenden GATT-Bestimmung, Artikel VI § 3, ausgegangen werden. Danach fällt unter den Begriff der Prämie auch jede Frachtvergünstigung.

Von der Ermächtigung der Bundesregierung zum Erlaß von Rechtsverordnungen zur Dumpingbekämpfung ist bisher nicht Gebrauch gemacht worden. Die Nachprüfung hat in allen Fällen, in denen Dumping behauptet worden war, ergeben, daß die festgestellten Tatsachen nicht ausreichten, Dumping anzunehmen (1).

c) Frankreich

aa) Gesetzentwurf von 1908

Der erste Versuch, eine Antidumpingregelung in Frankreich einzuführen, wurde 1908 unternommen. Da die vorgeschlagene Regelung jedoch nicht in das französische Zollsystem gepaßt hätte, wurde der von einem Ausschuß der Nationalversammlung vorgelegte Gesetzentwurf zurückgezogen, ohne daß es zu einer Abstimmung darüber gekommen war (2).

Nach den vorgesehenen Bestimmungen hätte ein Ausgleichszoll erhoben werden können, wenn nach Frankreich eingeführte Waren infolge von Prämien oder Vergünstigungen, die den Exporteuren im Ursprungsland gewährt wurden, die Preise änderten und auf dem französischen Markt niedrigere Preise als die laufenden Durchschnittspreise für dieselben Artikel im Ursprungsland zur Zeit der Ausfuhr annahmen. Es hätte also nur die Verbindung von Prämien- und gewöhnlichem Dumping getroffen werden können : Die Prämiengewährung gab Veranlassung zur Auferlegung eines Ausgleichszolls nur, wenn zugleich Preisdiskrimination vorlag; die Preisdiskrimination gab Veranlassung zur Auferlegung eines Ausgleichszolls nur, wenn zugleich Prämienexport gegeben war.

bb) Zolltarifgesetz von 1910

Das revidierte Zolltarifgesetz vom 29. März 1910 brachte dann in Artikel 3 eine gewöhnliche Vorschrift gegen Prämiendumping (3). Danach konnte die Regierung eingeführte Waren, gleichgültig ob sie allgemein zollpflichtig waren oder nicht, auf die im Ursprungs- oder Herkunftsland eine direkte oder indirekte Exportprämie oder -vergünstigung gewährt wurde, mit einem Ausgleichszoll belegen.

---

(1) Auskunft des Bundesministeriums der Finanzen vom 13. November 1959 an den Verfasser.

(2) Vgl. Viner, Dumping : A Problem in International Trade, S. 213, wo auch der Inhalt des Gesetzentwurfs wiedergegeben ist.

(3) Abgedruckt in Recueil Dalloz 1910, Législation, S. 92.

cc) Code des Douanes von 1934 und 1948

Diese Bestimmung wurde in den Code des Douanes vom 26. Dezember 1934 (1) und in die Neufassung des Code des Douanes vom 8. Dezember 1948 (2) übernommen. Dazu kam dann noch eine weitere Vorschrift gegen billige Einfuhr. Artikel 18 § 1 d des Code des Douanes vom 8. Dezember 1948 (3) gestattete demnach die Auferlegung des Ausgleichszolls in zwei Fällen :

1. Wenn auf eingeführte Waren, gleichgültig ob sie allgemein zollpflichtig waren oder nicht, im Ursprungsland oder im Ausfuhrland eine direkte oder indirekte Exportprämie oder -vergünstigung gewährt wurde, wobei die Natur, die Herkunft und die Zahlungsweise der Prämie oder Vergünstigung keine Rolle spielten;
2. wenn die Preise dieser Waren an der französischen Grenze um mindestens 20 % niedriger lagen als die Einfuhrpreise, die als Grundlage zur Aufstellung der Mindestzollsätze gedient hatten.

Im zweiten Fall konnte ein Ausgleichszoll nicht erhoben werden, wenn der Preisrückgang ausländischer Waren an der französischen Grenze mit einem allgemeinen Produktionskostenrückgang verbunden war, der sowohl in Frankreich wie in den Hauptherstellungsländern stattgefunden hatte.

Im ersten Fall handelte es sich um die übliche Vorschrift gegen Prämiendumping. Im zweiten Fall war zur Auferlegung eines Ausgleichszolles weder das Vorliegen von Prämiendumping noch das von gewöhnlichem Dumping Voraussetzung. Gleichwohl konnte die Vorschrift in Einzelfällen bei der Bekämpfung von Prämien- oder gewöhnlichem Dumping helfen.

dd) Verordnung von 1958

Die Verordnung vom 20. Dezember 1958 (4) hob Artikel 18 § 1 d des Code des Douanes auf. Dafür fügte sie dem Code des Douanes den Artikel 19b als neue Antidumpingvorschrift ein. Diese Vorschrift brachte auch Frankreich einen besonderen Begriff des gewöhnlichen Dumpings.

Danach liegt gewöhnliches Dumping vor, wenn eingeführte Waren, gleichgültig ob sie allgemein zollpflichtig sind oder nicht, zu einem Preis verkauft werden oder verkauft worden sind, der unter dem Vergleichspreis liegt.

Vergleichspreis ist der Preis, der für ähnliche Waren, die zum Verbrauch im Ursprungsland, Transitland oder Herkunftsland bestimmt sind, im Handelsverkehr unter

(1) Abgedruckt im Journal Officiel vom 26. /27. Dezember 1934.
(2) Recueil Dalloz 1949, Législation, S. 15 ff.
(3) Artikel 18 § 1 d ist zu finden in Recueil Dalloz 1949, Législation, S. 17.
(4) Abgedruckt in Recueil Dalloz 1959, Législation, S. 19 f.

den Bedingungen vollkommener Konkurrenz besteht. Von dem Vergleichspreis sollen die Verkaufszölle und -steuern abgezogen werden, von denen die Waren im Falle ihrer Ausfuhr befreit gewesen wären oder die im Falle der Ausfuhr zurückvergütet werden. Gegenüber Artikel VI § 1 a des GATT ist die Möglichkeit, eine Unterschreitung des Vergleichspreises festzustellen, größer geworden, da nicht unbedingt eine Unterbietung des Vergleichspreises im letzten Export- oder im Ursprungsland vorliegen muß, sondern auch eine Unterbietung des Vergleichspreises im Transitland genügt. Ein nach dieser französischen Bestimmung durchgeführter Vergleich mit dem Preis im Transitland, bei dem die Existenz gewöhnlichen Dumpings festgestellt wird, steht nicht im Einklang mit den Verpflichtungen Frankreichs unter dem GATT, wird doch damit der Begriff des gewöhnlichen Dumpings im GATT erweitert (1).

Ebenso wie nach Artikel VI des GATT kann nach dem französischen Code des Douanes, falls es keinen Vergleichspreis der vorstehend beschriebenen Art gibt, ein Vergleich mit dem Exportpreis in ein drittes Land oder mit den Herstellungskosten vorgenommen werden. Exportpreis in ein drittes Land ist dann der höchste für eine ähnliche nach einem dritten Land ausgeführte Ware im Handelsverkehr unter den Bedingungen vollkommener Konkurrenz bestehende Preis. Zu den tatsächlichen oder geschätzten Herstellungskosten tritt ein angemessener Zuschuß für die Verkaufskosten und den Verdienst.

Außerdem sieht die neue Antidumpingbestimmung des Code des Douanes wie bisher einen Ausgleichszoll für die eingeführte Ware bei Prämiendumping vor. Der Begriff des Prämiendumpings ist gegenüber der bisher geltenden Bestimmung in zwei Punkten erweitert. Erstens gilt nicht mehr die Beschränkung, daß es sich um eine ausschließliche Exportprämie handeln muß. Zweitens ist es nicht mehr erforderlich, daß die Prämienbegünstigung im Ursprungs- oder Ausfuhrland vorgenommen wird; die Bestimmung ist vielmehr auch auf Prämiengewährung in einem Transitland anwendbar.

Prämiendumping liegt also vor, wenn auf eingeführte Waren, gleichgültig ob sie allgemein zollpflichtig sind oder nicht, im Ausland eine direkte oder indirekte Prämie oder Vergünstigung gewährt wird, wobei die Natur, die Herkunft und die Zahlungsweise der Prämie oder Vergünstigung keine Rolle spielen.

Voraussetzung zur Erhebung von Ausgleichs- oder Antidumpingzöllen ist, daß die Einfuhren einem bestehenden, in der Entstehung begriffenen oder geplanten Zweig der nationalen Produktion einen bedeutenden Schaden zufügen oder zuzufügen drohen.

---

(1) Vgl. dazu unten 3. Abschnitt unter 3 a cc.

d) Italien

Italien kennt keine Bestimmung gegen gewöhnliches Dumping. Es hat jedoch eine Vorschrift gegen Prämiendumping, und zwar in Artikel 8 der Disposizioni Preliminari della Tariffa Doganale Italiana in der Fassung vom 7. Juli 1950 (1).

Prämiendumping liegt vor, wenn nach Italien Waren eingeführt werden, auf die im Ursprungs- oder Herkunftsland direkte oder indirekte Prämien, gleichgültig welcher Art, gezahlt werden. Voraussetzung ist, daß die Einfuhr dieser Waren einen erheblichen Schaden für den entsprechenden Bereich des nationalen Marktes verursacht.

e) Die Niederlande

Irgendwelche Antidumpingvorschriften in den Gesetzen der Niederlande sind nicht vorhanden. Damit sind die Niederlande der einzige Mitgliedstaat der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, der keinerlei gesetzliche Dumpingabwehr kennt.

f) Gemeinsamer Dumpingbegriff

Es zeigt sich, daß man aus den Gesetzen der Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft einen gemeinsamen Dumpingbegriff nicht entnehmen kann. Die Bundesrepublik Deutschland und Frankreich, letzteres mit einer geringen Abweichung, haben sich den Dumpingbegriff des GATT zu eigen gemacht. Italien kennt nur eine Vorschrift gegen Prämiendumping, wobei es nicht darauf ankommt, ob die Prämie von privater oder von öffentlicher Seite gezahlt wird. Auch in Belgien und Luxemburg gibt es nur den Begriff des Prämiendumpings, doch ist er auf die Prämiengewährung durch den Staat beschränkt. Belgien und Luxemburg haben darüberhinaus auf Grund einer Generalklausel die Möglichkeit, gegen jedes Dumping vorzugehen. Die Gesetzgebung der Niederlande schließlich hat sich mit dem Dumping überhaupt noch nicht befaßt.

5. Die Antidumpingbestimmungen anderer Staaten

a) Argentinien

Eine umfassende Antidumpingbestimmung enthält das Gesetz Nr. 14 630 vom 5. Juni 1944 in Artikel 6 (2).

(1) In englischer Übersetzung abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 156.

(2) Artikel 6 findet sich bei Carbone S. 137.

Danach können Zusatzzölle erhoben werden, wenn Preisunterschiede zwischen nationalen Waren und eingeführten Waren auf irgendeiner Form ausländischen Dumpings beruhen. Als Beispiele für Dumping werden folgende Fälle aufgeführt: 1. Die f. o. b. -Preise der Ausfuhrerzeugnisse liegen zur Zeit der Versendung unter den üblichen Marktpreisen im Ursprungsland. 2. Die f. o. b. -Preise der Ausfuhrerzeugnisse liegen unter den Herstellungskosten im Ursprungsland oder unter den Weltmarktpreisen. 3. Exporteuren oder Herstellern wird im Ursprungsland eine Prämie durch den Staat, irgendeine andere öffentliche Organisation oder von privater Seite gewährt. 4. Zum Transport ausländischer Erzeugnisse oder an Personen, die sich mit diesem Transport befassen, werden Prämien gezahlt. 5. Staatlich subventionierte öffentliche oder private Unternehmen führen Transporte zu Frachtsätzen aus, die geringer sind als die üblichen. 6. Abwertung der Währung. 7. Niedrige Löhne, Zwangsarbeit, Fehlen einer Sozialgesetzgebung oder niedriger Lebensstandard.

Die nur verschwommen umrissenen Beispiele für Dumping treffen alle bekannten Dumpingarten: Gewöhnliches, Prämien-, Fracht-, Währungs- und soziales Dumping. Die Subsumtion planwirtschaftlichen Dumpings ist ebenfalls möglich, weil die beschriebenen Dumpingerscheinungen nur als Beispiele aufgezählt sind.

b) Brasilien

Brasiliens Zolltarifgesetz vom 14. August 1957 bestimmt in seinem Artikel 3 § 2, daß im Falle von Dumping der Zollsatz soweit erhöht werden kann, daß er das Dumping ausgleicht (1). Eine Definition, was Dumping ist, gibt das Zolltarifgesetz nicht. Voraussetzung für die Zollerhöhung ist, daß der Wirtschaft des Landes Schaden droht.

c) Cuba

Die am 8. Juli 1958 veröffentlichte Verordnung Nr. 2032 ist in Cuba die Grundlage zur Auferlegung von Antidumping- und Ausgleichszöllen (2).

Dumping besteht in der Einfuhr von Waren zu Preisen unter dem Normalpreis, soweit dadurch die heimische Industrie beeinträchtigt werden könnte. Ein Ausgleichszoll kann erhoben werden a) von Waren, denen direkte oder indirekte Prämien gewährt werden oder bei denen Manipulationen hinsichtlich des Wechselkurses oder der Transportkosten stattfinden, b) von Waren, die Schaden für eine cubanische

(1) Die Vorschrift ist in englischer Übersetzung wiedergegeben in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 153.

(2) Ihr Inhalt ist im International Trade News Bulletin 1958, S. 386 f. dargelegt.

Industrie verursachen oder zu verursachen drohen oder die Ausbreitung einer cubanischen Industrie oder die Errichtung örtlicher Industrien hindern oder zu hindern drohen, und c) von Waren, die aus Staaten eingeführt werden, in denen der Staat als Handelspartner auftritt oder die Exportpreise festsetzt, wenn diese Preise die cubanische Produktion beeinträchtigen.

d) Finnland

Nach Artikel 157 des finnischen Zollgesetzes vom 8. September 1939 können unter anderem zum Ausgleich offenbaren Dumpings Sonderbestimmungen in einer Regierungsverordnung getroffen werden (1). Was Dumping ist, wird nicht erläutert.

e) Griechenland

Das seit dem 12. März 1954 wirksame griechische Antidumpinggesetz hält gewöhnliches Dumping für gegeben, wenn der Preis einer nach Griechenland eingeführten Ware geringer als der "Normalpreis" im Ausfuhrland ist und dies einer griechischen Produktion schadet oder ihre Entwicklung bedroht (2). Das Gesetz kennt auch eine Vorschrift gegen verstecktes gewöhnliches Dumping, bei dem die Ware zwar zum normalen Preis eingeführt, aber dann in Griechenland als Folge einer Vereinbarung zwischen Exporteur und Importeur unter dem Normalpreis verkauft wird.

Schließlich kann ein Ausgleichszoll erhoben werden, wenn auf die nach Griechenland eingeführte Ware eine Herstellungs-, Ausfuhr- oder Transportprämie, sei es direkt oder indirekt, gewährt wird und dies einer griechischen Produktion schadet oder ihre Entwicklung bedroht.

Das Gesetz deckt sich inhaltlich mit dem Dumpingbegriff des Artikels VI des GATT und mit den von dieser Vorschrift vorgesehenen Antidumpingmaßnahmen.

f) Indien

Das indische Zolltarifgesetz vom 8. September 1934 enthält in seiner heute gültigen Fassung eine Vorschrift gegen Prämiendumping in Abschnitt 8 und eine Vorschrift, die aus Schutzzwecken allgemein eine Zollerhöhung gestattet, in Abschnitt 4 (3).

---

(1) Artikel 157 ist in englischer Übersetzung abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 154.

(2) Eine Schilderung des Inhalts der in Frage kommenden Bestimmungen findet sich im International Trade News Bulletin 1954, S. 178.

(3) Sie sind beide in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 155 abgedruckt.

Prämiendumping liegt vor, wenn ein Territorium eine direkte oder indirekte Prämie auf die Herstellung oder die Ausfuhr einer in Indien allgemein zollpflichtigen Ware zahlt. Dabei macht es keinen Unterschied, ob die Ware unmittelbar vom Herstellungsland eingeführt wird oder nicht und ob sie nach der Ausfuhr aus dem Erzeugungsland und vor der Einfuhr nach Indien umgearbeitet worden ist oder nicht. Eine private Prämie fällt nicht unter den Begriff des Prämiendumpings.

Abschnitt 4, der aus Schutzzwecken allgemein eine Zollerhöhung gestattet, kann naturgemäß auch gegen alle Arten von Dumping angewandt werden, ist aber für die Bestimmung eines Dumpingbegriffes unergiebig.

g) Japan

In der heute gültigen Fassung des japanischen Zolltarifgesetzes vom 15. April 1910 gibt es je eine Vorschrift gegen gewöhnliches und gegen Prämiendumping, nämlich Artikel 9 und Artikel 8 (1).

Artikel 9 beschreibt nicht näher, was er unter gewöhnlichem Dumping verstanden wissen will. Doch soll der Antidumpingzoll nach der Spanne zwischen dem üblichen Preis und dem Dumpingpreis bemessen werden. Also ist auch nach japanischem Recht eine Preisdiskrimination Inhalt des gewöhnlichen Dumpingbegriffs.

Artikel 8 kennzeichnet Prämiendumping als Einfuhr von Waren, die in irgendeinem fremden Land durch direkte oder indirekte Herstellungs- oder Ausfuhrprämien begünstigt wurde. Ein Ausgleichszoll kann in Höhe der gewährten Prämie bemessen werden.

Voraussetzung für die Erhebung eines Antidumpingzolles nach Artikel 9 wie eines Ausgleichszolles nach Artikel 8 des Zolltarifgesetzes ist jeweils, daß die Wareneinfuhr einer bestehenden einheimischen Industrie erheblichen Schaden zufügt oder zuzufügen droht oder daß sie die Errichtung einer einheimischen Industrie erheblich verzögert.

h) Norwegen

Am 1. Dezember 1954 trat mit § 15 der Einführungsbestimmungen des Zolltarifs eine Vorschrift gegen gewöhnliches und Prämiendumping in Kraft (2). § 15 der Einführungsbestimmungen des Zolltarifs ist dem Artikel VI des GATT nachgebildet und stimmt mit ihm inhaltlich ganz, wörtlich nahezu überein.

---

(1) In englisch abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 156 f.

(2) Abgedruckt in englisch in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 141 f., zusammen mit den zur Ausführung dieser Vorschrift notwendigen §§ 162a, 162b, 162c und 165 des Zollverwaltungsgesetzes vom 22. Juni 1928 in seiner neuesten Fassung.

Gewöhnliches Dumping ist die Einfuhr oder das Inhandelbringen einer ausländischen Ware zu einem Preis unter dem vergleichbaren Preis im gewöhnlichen Handelsverkehr für die gleiche zum Verbrauch im Exportland bestimmte Ware. Gibt es keinen solchen vergleichbaren einheitlichen Preis, so wird dem Preisvergleich zu Grunde gelegt entweder der höchste vergleichbare Preis für die gleiche Ware beim Export im gewöhnlichen Handelsverkehr in irgendein drittes Land oder die Produktionskosten der Waren im Ursprungsland zusammen mit einem angemessenen Zuschlag für Verkaufskosten und Verdienst. In jedem Fall sollen die Unterschiede in den Verkaufsbedingungen, in den Transportkosten, in der Besteuerung und in anderen den Preisvergleich beeinflussenden Umständen berücksichtigt werden (1). Zeitpunkt des Preisvergleichs ist nach Auffassung der norwegischen Behörden das Verkaufsdatum der ausgeführten Ware (2). Die Vorschrift betrifft gewöhnliches Dumping in der Form von Exportdumping wie in der Form von Verkaufsdumping. Im übrigen kennt Notwegen ebenso wie Schweden die Einrichtung der Grundpreise. Ich möchte insoweit auf die Ausführungen über Schweden verweisen (3).

Außerdem besteht eine Bestimmung gegen Prämiendumping, das vorliegt, wenn nach der Meinung des Königs einer ausländischen Ware direkt oder indirekt eine Erzeugungs- oder Exportprämie, was eine Sondervergünstigung beim Transport einschließt, gewährt worden ist (4).

Voraussetzung für die Erhebung eines Antidumping- wie eines Ausgleichszolles ist, daß das gewöhnliche oder das Prämiendumping einer einheimischen Industrie wesentlichen Schaden zufügen oder zuzufügen drohen oder daß die Entstehung einer solchen Industrie wesentlich verzögert wird (5).

Seit Inkrafttreten des Gesetzes im Jahre 1954 ist nach Auskunft der norwegischen Regierung bis zur Vorlage der GATT-Studie (November 1957) noch kein Antidumpingzoll erhoben worden (6). Eine Auskunft über die Anwendung des Ausgleichszolls liegt nicht vor.

i) Österreich

Österreich führte erstmals in § 4 des Zolltarifgesetzes vom 5. September 1924 eine Antidumpingbestimmung ein (7). Sie richtete sich gegen Prämien- und soziales Dumping.

(1) § 15 Absatz 1 der Einführungsbestimmungen.
(2) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 144.
(3) Unten 2. Abschnitt unter 5 m.
(4) § 15 Absatz 2 der Einführungsbestimmungen des Zolltarifs.
(5) § 15 Absatz 2 der Einführungsbestimmungen des Zolltarifs.
(6) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 143.
(7) Sie ist bei Hoffmann S. 71 wiedergegeben.

Prämiendumping war gegeben, wenn Waren im Ausfuhrstaat eine direkte oder indirekte Ausfuhrprämie genossen. Dann konnte ein Ausgleichszoll bis zur Höhe der Prämie erhoben werden. Später wurde diese Vorschrift dahingehend erweitert, daß auch Herstellungsprämien erfaßt wurden.

Nach der gleichen Bestimmung konnten die Zollsätze erhöht werden gegenüber Staaten, die das Washingtoner Übereinkommen vom Jahre 1919 über die Festsetzung der Arbeitszeit (Achtstundentag) nicht ratifiziert hatten und deren geltende Arbeitszeitregelung wesentlich hinter den Bestimmungen dieses Übereinkommens zurückblieb (1). Hiermit wurde nur eine der denkbaren Arten sozialen Dumpings, nämlich die Ausbeutung der Arbeiter durch lange Arbeitszeit, getroffen.

Im Zuge der wiedergewonnenen Selbständigkeit Österreichs ist das Zolltarifgesetz von 1924 durch § 1 Ziffer 3 des Zollüberleitungsgesetzes vom 18. Juni 1946 von neuem in Kraft gesetzt worden (2).

Durch ein Änderungsgesetz vom 9. April 1954 (3) ist in § 4 des Zolltarifgesetzes von 1924 zu den Bestimmungen gegen Prämien- und soziales Dumping eine Vorschrift gegen gewöhnliches Dumping getreten. Danach kann "für Waren, die Gegenstand eines Dumpings sind, zusätzlich ein Anti-Dumpingzoll bis zur Höhe des Betrages der Dumpingspanne" eingehoben werden. Obwohl die Vorschrift ebensowenig wie die inhaltlich übereinstimmende des deutschen Zolltarifgesetzes von 1951 und des deutschen Zollgesetzes von 1939 eine Definition des Dumpingbegriffs vornimmt, kann nicht zweifelhaft sein, daß mit Dumping gewöhnliches Dumping, Preisdiskrimination, gemeint ist. Das ergibt sich schon aus dem Wort "Dumpingspanne", dessen Voraussetzung ja das Bestehen zweier verschiedener Preise ist. Für den österreichischen Begriff des gewöhnlichen Dumpings wird wie bei allen Staaten, die, nachdem sie bereits dem GATT angehören, Antidumpingvorschriften erlassen, ohne den Dumpingbegriff näher zu erläutern, zur Auslegung auf die in Artikel VI des GATT genannten Elemente zurückzugreifen sein.

k) Pakistan

In Pakistan gilt ebenso wie in Indien das Zolltarifgesetz vom 8. September 1934 (4).

Seine Abschnitte 4 und 8 stimmen wörtlich mit den entsprechenden Vorschriften des indischen Zolltarifgesetzes überein. Es sei darum auf die Ausführungen über Indien verwiesen (5).

---

(1) Zu dem Washingtoner Übereinkommen über den Achtstundentag siehe unten 3. Abschnitt unter 1 b.

(2) Vgl. Österreichisches Bundesgesetzblatt 1946, S. 277.

(3) Österreichisches Bundesgesetzblatt 1954, S. 455.

(4) Seine hier in Frage kommenden Abschnitte 4 und 8 sind in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 157 f. abgedruckt.

(5) Oben 2. Abschnitt unter 5 f.

Eine weitere in dem Schutzzollgesetz vom 23. Oktober 1950 als Abschnitt 2 enthaltene Vorschrift, die zum Schutz der Interessen einer Industrie in Pakistan die Auferlegung eines besonderen Zolles gestattet, ist ebenfalls gegen Dumping gerichtet, sagt jedoch zur Bestimmung eines Dumpingbegriffes nichts aus (1).

l) Portugal

Nach der Verordnung Nr. 17 823 vom 31. Dezember 1929 kann ein Ausgleichszoll verlangt werden, wenn auf eingeführte Waren im Ursprungs- oder Herkunftsland eine direkte oder indirekte Prämie gewährt worden ist (2).

m) Schweden

In Schweden können Antidumping- und Ausgleichszölle auf Grund königlicher Gesetze erhoben werden. Das erste die Materie regelnde Gesetz stammte vom Mai 1950 und galt bis zum 30. Juni 1953. Es wird ohne inhaltliche Änderung fortlaufend verlängert.

Das Gesetz nimmt ausdrücklich auf den Dumpingbegriff des GATT Bezug, indem es sagt: "Wenn bei der Einfuhr einer Ware Bedingungen ersichtlich sind, die zur Auferlegung von Antidumping- oder Ausgleichszöllen im Einklang mit den GATT-Vorschriften berechtigen, kann der König erforderlichenfalls die Auferlegung solcher Zölle in Übereinstimmung mit den genannten Vorschriften anordnen." (3) Eine eigene Definition, was unter Dumping zu verstehen ist, enthält das schwedische Gesetz nicht.

In den schwedischen Antidumpingregeln gibt es eine Besonderheit, die in Artikel VI des GATT nicht vorgesehen ist. Nach Artikel VI des GATT und demzufolge auch nach der schwedischen Antidumpinggesetzgebung muß zur Ermittlung, ob gewöhnliches Dumping gegeben ist, ein Vergleich angestellt werden zwischen dem Exportpreis der Ware und ihrem normalen Preis, das ist in der Regel der Marktpreis im Ausfuhrland. Da erfahrungsgemäß die Feststellung des Marktpreises im Ausfuhrland für die Behörden des Einfuhrlandes, die nach dem Vorliegen von Dumping zu forschen haben, schwierig ist, hat Schweden den sogenannten Grundpreis eingeführt. Der Grundpreis für eine Ware wird von der schwedischen Regierung bestimmt; er soll den Marktpreis im Ausfuhrland, also den normalen Preis der Ware, darstellen. Zum Preisvergleich wird nicht der normale Preis, sondern der von der schwedischen Re-

(1) Die Vorschrift ist wiedergegeben in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 158 f.

(2) Die Verordnung ist abgedruckt bei Carbone S. 174.

(3) Die Bestimmung ist in englisch abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 109.

gierung angesetzte Grundpreis herangezogen. Die Folge ist : Liegt der Grundpreis unter dem normalen Preis, so kann ein Dumping nicht schon festgestellt werden, wenn der Exportpreis der Ware niedriger als der normale Preis ist, sondern erst dann, wenn der Exportpreis den Grundpreis unterschreitet. Liegt andererseits der Grundpreis über dem normalen Preis, so wäre Dumping schon gegeben, wenn der Exportpreis der Waren den Grundpreis unterschreitet, nicht aber den normalen Preis. Das wäre mit Artikel VI des GATT nicht vereinbar. Deshalb kann der Exporteur in diesem Fall die Zahlung eines Antidumpingzolles abwenden, wenn er nachweist, daß der normale Preis nicht unterboten wird. Die besondere schwedische Regelung hat also für diesen Fall nur die Folge, daß die Beweislast für das Vorliegen oder Nichtvorliegen von Dumping von den schwedischen Behörden auf den Exporteur abgewälzt wird. In leichter Abweichung von Artikel VI des GATT kann man nach der schwedischen Regelung somit von gewöhnlichem Dumping sprechen, wenn der Exportpreis den Grundpreis unterschreitet. Ist der Grundpreis höher als der normale Preis, so liegt Dumping vor, wenn der Exportpreis den normalen Preis unterschreitet.

Die beiden anderen in Artikel VI § 1 b des GATT einem Preisvergleich zu Grunde gelegten Kriterien, "Exportpreis in ein drittes Land" und "Produktionskosten", haben im schwedischen Recht keine Modifizierung erfahren.

Auf Grund eines praktischen Falles (italienische Unternehmer hatten bei der Ausfuhr von Nylonstrümpfen nach Schweden die von Schweden für die Einfuhr von Nylonstrümpfen festgesetzten Grundpreise unterboten) sind Bedenken aufgetaucht, ob die Einrichtung der Grundpreise mit der Meistbegünstigungsklausel und der Antidumpingvorschrift, Artikel VI, des GATT vereinbar ist (1). Nach einem den Mitgliedstaaten des GATT vorgelegten Bericht vertrat der Beschwerdeausschuß des GATT die Meinung, das System der Grundpreise stehe nicht in Widerspruch mit den erwähnten Bestimmungen, seine Anwendung könne aber in der Praxis leicht zu einem Verstoß gegen sie führen.

n) Schweiz

Die Schweiz hat in Artikel 4 Absatz II des Zolltarifgesetzes vom 10. Oktober 1902, das am 1. Januar 1906 in Kraft getreten ist, eine Bestimmung gegen Prämiendumping (2). Danach ist der Bundesrat ermächtigt, in Fällen, in denen die Wirkung

(1) Eine ausführliche Darstellung des Nylonstrumpffalles, der Ansicht des Beschwerdeführers Italien, der Verteidigung Schwedens, der Erwägungen des Beschwerdeausschusses des GATT und der Empfehlung der Mitgliedstaaten des GATT an die beiden Parteien findet sich in GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Third Supplement, S. 81 ff.

(2) Abgedruckt in Bereinigte Sammlung der Bundesgesetze und Verordnungen 1848-1947, Bd. 6, S. 706 ff.

der schweizerischen Zölle durch Ausfuhrprämien oder ähnliche Vergünstigungen beeinträchtigt wird, die ihm geeignet erscheinenden Anordnung zu treffen.

Zur Bekämpfung des Währungsdumpings, insbesondere im Hinblick auf die Entwicklung der deutschen Währung, wurde am 18. Februar 1921 durch Bundesbeschluß der Bundesrat zur Verlängerung von Einfuhrverboten und -beschränkungen aus der Zeit des ersten Weltkrieges ermächtigt. Die Ermächtigung war bis zum 31. Dezember 1921 befristet, ist dann jedoch wiederholt verlängert worden, zuletzt bis zum 21. März 1926. Heute kennt die Schweiz keine Vorschrift gegen Währungsdumping.

o) Spanien

In Spanien ermächtigte schon am 20. März 1906 die Königliche Verordnung zum Zolltarif die Regierung, Waren, die in ihrem Ursprungsland eine Ausfuhrprämie genossen, Zollzuschlägen zu unterwerfen (1).

Durch Verordnung vom 3. Juni 1921 konnten erstmals Zuschlagszölle bei der Einfuhr von Waren aus Ländern mit entwerteter Währung erhoben werden (2). Durch Verordnung vom 29. Mai 1922 wurde dann auf alle vom Einfuhrzolltarif umfaßten Waren ein Zuschlagszoll gelegt, soweit die Waren aus Ländern stammten oder kamen, deren Währung eine Entwertung von mindestens 70 % gegenüber der Peseta erfahren hatte (3).

p) Türkei

Artikel 14 des türkischen Zollkodex von 1954 lautet: "Zum Ausgleich von Dumping, Exportprämien und anderen ähnlichen Maßnahmen, seien sie offen oder versteckt, ist der Ministerrat ermächtigt, höhere Zölle zu erheben und auch andere Schritte gegen Waren zu ergreifen, deren Ursprungs- oder Herkunftsland durch solche Methoden versucht, diese Waren in einer Weise auf den türkischen Markt zu bringen, die die Erfüllung der Zwecke des türkischen Zolltarifs gefährden könnten" (4). Nähere Definitionen werden nicht gegeben.

---

(1) In deutsch wiedergegeben in Deutsches Handels-Archiv 1906, S. 1299.
(2) Deutsches Handels-Archiv 1921, S. 345.
(3) Deutsches Handels-Archiv 1922, S. 394.
(4) In englisch abgedruckt in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 159.

6. Zusammenfassender Überblick über die nationalen Antidumpingregeln

a) Gewöhnliches Dumping

Im Vordergrund der von der Dumpinggesetzgebung der Staaten erfaßten Tatbestände steht das gewöhnliche Dumping. Ihm sind die ausführlichsten und detaillierte-sten Bestimmungen gewidmet. Dagegen tritt die Regelung anderer Dumpingformen zurück. Als Beispiel dafür sei an den sich nur gegen gewöhnliches Dumping richtenden Antidumping Act im Gegensatz zu der kurzen Vorschrift des Tariff Act von 1930 gegen Prämiendumping in den Vereinigten Staaten erinnert. Offenbar hielten die Gesetzgeber die vom gewöhnlichen Dumping ausgehende Gefahr für das Einfuhrland für bedeutender als die Gefahren anderer Dumpingformen.

Die Regelungen gegen gewöhnliches Dumping stimmen in allen Staaten in den Grundzügen überein. Ihre Dumpingdefinitionen entsprechen der allgemein anerkannten Auffassung der Wirtschaftswissenschaft, die gewöhnliches Dumping kennzeichnet als: Export oder Verkauf im Einfuhrland unter den Inlandspreisen oder den bei der Ausfuhr in ein drittes Land berechneten Preisen.

Allen Gesetzesbestimmungen ist gemeinsam, daß sie bei den Preisvergleichen auf eine einheitliche Vergleichsgrundlage achten; in dem einen Vergleichspreis dürfen keine anderen Elemente enthalten sein als in dem anderen. Als Exportpreis wird vorwiegend der Preis am Ausfuhrort zur Zeit der Ausfuhr angesehen, das ist der f. o. b. -Preis. Dem steht der übliche Marktpreis im Ausfuhrland gegenüber, das ist der Preis der Ware beim ordnungsmäßigen Verkauf zum heimischen Verbrauch im Ausfuhrland zuzüglich der f. o. b. -Kosten. Im Falle von Konsignation wird der tatsächliche Verkaufspreis im Einfuhrland mit dem üblichen Marktpreis im Ausfuhrland verglichen, dem in diesem Fall noch die Kosten bis zum Verkaufsort im Einfuhrland hinzugerechnet werden.

Nur wenige Länder vergleichen in ihren Gesetzen zur Feststellung gewöhnlichen Dumpings den Exportpreis oder tatsächlichen Verkaufspreis im Einfuhrland mit den Herstellungskosten der Ware, wie es eine durchweg abgelehnte Meinung in der Wirtschaftswissenschaft fordert. Sofern Bestimmungen existieren, die auf die Herstellungskosten zurückgreifen, gelten sie in der Regel nur subsidiär.

Häufig wird auch subsidiär ein Preisvergleich mit dem Exportpreis in ein drittes Land durchgeführt.

Andere Definitionen des gewöhnlichen Dumpings sind in der nationalen Gesetzgebung nicht zu finden.

b) Prämiendumping

Die nächsthäufigste, wenn auch bei weitem nicht so eingehende Regelung hat das Prämiendumping erfahren. Im allgemeinen liegt es vor, wenn auf eine eingeführte Ware bei der Erzeugung oder bei der Ausfuhr im Herstellungs- oder Ausfuhrland eine direkte oder indirekte Prämie von staatlicher oder privater Seite gewährt wird. Von manchen Ländern werden nur staatliche Prämien bekämpft.

Nirgendwo kommt zum Ausdruck, ob Prämien bei der Erzeugung auch dann getroffen werden können, wenn sie nicht ausschließlich oder überwiegend die Ausfuhr fördern. Dem reinen Wortlaut der Bestimmungen nach liegt auch dann Prämiendumping vor, wenn die begünstigten Waren nur zu einem geringen Teil ausgeführt werden. Die Tatsache, daß in einigen Fällen (z.B. in den USA) selbst die Befreiung oder Rückgewähr von Steuern oder Importzöllen als Prämie angesehen wird, deutet daraufhin, daß jede irgendwie geartete Vergünstigung von den Bestimmungen gegen Prämiendumping erfaßt werden kann. Soweit nicht ausschließlich oder überwiegend ausfuhrfördernde Prämien bekämpft und soweit auch allgemeine Vergünstigungen wie Steuerbefreiungen getroffen werden können, gehen die Gesetze über den Begriff des Prämiendumpings in der Wirtschaftswissenschaft hinaus. Solche Prämien sind nicht mehr besondere Erscheinungen im internationalen Handel, so daß es an einer Voraussetzung des wissenschaftlichen Dumpingbegriffes fehlt.

c) Andere Dumpingformen

Gegen die übrigen Dumpingformen (Frachtdumping, Währungsdumping, soziales Dumping) bestehen nur vereinzelte Regelungen, denen keine große Bedeutung zukommt. Besondere Vorschriften gegen planwirtschaftliches Dumping gibt es überhaupt nicht. Das ist um so erstaunlicher, als gerade das planwirtschaftliche Dumping der westlichen Wirtschaft heutzutage Kopfzerbrechen bereitet (1). Soweit dem Dumping nicht durch besondere Antidumpingbestimmungen begegnet werden kann, helfen vielfach allgemeine Schutzklauseln vor unerwünschter Wareneinfuhr. In den Vereinigten Staaten bestünde daneben auch die Möglichkeit, von den Antitrustbestimmungen Gebrauch zu machen.

d) Antidumpingmaßnahmen

Als Antidumpingmaßnahmen erlauben die besonderen Antidumpinggesetze nur Antidumping- oder Ausgleichszölle. Ganz unterschiedliche Rechtsfolgen kann dagegen

(1) Vgl. dazu die Schrift von Zawade : Neue Gefahren aus dem Osten, Das politische Dumping.

ein Verstoß gegen die allgemeinen Schutzklauseln oder gegen die Antitrustbestimmungen auslösen. Voraussetzung zum Ergreifen von Antidumpingmaßnahmen ist durchweg der Eintritt oder die Möglichkeit eines Schadens für eine Industrie des Einfuhrlandes oder ein Hemmnis für die Entstehung einer solchen Industrie.

3. Abschnitt :

Internationale Antidumpingregeln

1. Bis zum GATT

a) Brüsseler Zuckerkonvention von 1904

Die erste internationale Vereinbarung, die sich gegen eine Art des Dumpings richtete, war die bereits im 2. Abschnitt unter 1 b erwähnte Brüsseler Zuckerkonvention vom 5. März 1902 (1). Sie wollte Prämiendumping, das auf dem Sondergebiet des internationalen Zuckerhandels in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts immer stärker eingesetzt hatte, beseitigen und erlaubte darum eine Einfuhrzollerhöhung, falls auf die Herstellung oder Ausfuhr des Zuckers eine Prämie gewährt worden war. Dem Abkommen traten alle an der Zuckerein- oder ausfuhr maßgeblich beteiligten europäischen Staaten bei mit Ausnahme von Rußland. Auch Rußland schloß sich bei Erneuerung der Konvention im Jahre 1907 an. 1912 erfolgte eine weitere Erneuerung auf fünf Jahre. Während des ersten Weltkrieges wurde die Zuckerkonvention von Frankreich gekündigt. Sie wurde nicht mehr erneuert (2).

b) Bestrebungen gegen soziales Dumping

Im Jahre 1919 wurde die Internationale Arbeitsorganisation gegründet, deren Mitgliederzahl bis 1952 auf 65 Staaten angestiegen war (3). Ihre Satzung enthielten die Artikel 387-427 des Vertrages von Versailles vom 28. Juni 1919. Ziele der Internationalen Arbeitsorganisation waren und sind hauptsächlich : Beschränkung der Arbeitszeit, Sicherung eines sozial gerechten Lohns, soziale Sicherung und Arbeitsschutz (4). Außerdem soll die Internationale Arbeitsorganisation die von Staat zu Staat verschiedenen sozialen Aufwendungen einander annähern, um durch soziales Dumping zu erreichende wirtschaftliche Vorteile auszuschalten (5).

Dem Ausgleich von unterschiedlichen Arbeitsvoraussetzungen diente beispielsweise schon das Washingtoner Übereinkommen vom 28. November 1919. in dem die Arbeitszeit grundsätzlich auf acht Stunden täglich beschränkt wurde (6). Das Übereinkommen wurde auf der Gründungsversammlung der Internationalen Arbeitsorganisa-

(1) Ihr Text ist enthalten in Nouveau Recueil Général de Traités. Leipzig 1905. 2. Serie, Band XXXI, S. 272 ff., ferner bei Kaufmann S. 577 ff.

(2) Vgl. zur Brüsseler Zuckerkonvention das Buch von Kaufmann sowie Müller in Wörterbuch der Volkswirtschaft, Bd. III, S. 1169 f.

(3) Vgl. Meissner S. 8.

(4) Meissner S. 14 ff.

(5) Vgl. dazu Berger-Kuttig-Rhode S.141.

(6) Zu dem Washingtoner Übereinkommen vgl. Eckhardt-Kuttig S. 94 f.

tion vom 29. Oktober bis 29. November 1919 beschlossen. Heute ist es von den meisten Mitgliedstaaten der Internationalen Arbeitsorganisation ratifiziert (1). Der Versuch, die 40-Stundenwoche durch ein Übereinkommen aus dem Jahre 1935 einzuführen, ist bislang nicht geglückt. Nur Australien hat bisher die 40-Stundenwoche eingeführt (2).

c) Die internationale Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes 1927

Andere internationale Vereinbarungen, die der Dumpingbekämpfung hätten dienen können, kamen bis zur Zeit nach dem zweiten Weltkrieg nicht zustande. Zwar befaßte sich die von der Völkerbundsversammlung im September 1925 einberufene und vom 4. - 23. März 1927 in Genf abgehaltene internationale Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes mit der Erscheinung des Dumpings; ein praktisches Ergebnis hatte diese Erörterung indessen nicht (3).

Für den Vorbereitenden Ausschuß dieser Konferenz erstattete Viner das im 1. Abschnitt unter 1 a schon genannte Memorandum über Dumping (4). Darin setzte er sich mit dem Begriff, den Voraussetzungen, den Motiven sowie den Folgen des gewöhnlichen Dumpings für Ausfuhr- und Einfuhrland auseinander und äußerte sich zur Frage der Wirksamkeit von Antidumpinggesetzen und der Möglichkeit internationaler Abkommen zur Dumpingverhütung. Ferner lag dem Vorbereitenden Ausschuß eine Denkschrift über die Gesetzgebung verschiedener Staaten zur Dumpingabwehr vor, die von Dr. Trendelenburg verfaßt worden war (5). Diese Denkschrift war ursprünglich vom Wirtschaftsministerium des Deutschen Reiches dem Reichstag am 22. Januar 1926 überreicht worden (6).

Dann arbeitete der vom Handelsausschuß der internationalen Wirtschaftskonferenz eingesetzte dritte Unterausschuß sogar eine Resolution gegen Dumping aus, die als Anmerkung seine Definition enthielt. Doch strich der Handelsausschuß vor Annahme der Resolution diese Definition (7). Der allgemeine Konferenzbericht bemerkte schließlich nur, das Dumping schaffe in Produktion und Handel einen Zustand der Unsicherheit und könne deshalb einen schädlichen Einfluß ausüben, der zu dem zweitweiligen Vorteil der billigen Einfuhr in gar keinem Verhältnis stehe, und empfahl den Einfuhrländern, die sich zu Abwehrmaßnahmen gegen das Dumping gezwungen sähen, nicht zu übertriebenen, abwegigen oder schikanösen Maß-

(1) Meissner S. 15.
(2) Meissner S. 15.
(3) Vgl. Respondek S. 141 ff. und S. 339 f.
(4) Viner, Mémorandum sur le Dumping.
(5) Memorandum on the Legislation of Different States for the Prevention of Dumping by Dr. Trendelenburg.
(6) Vgl. oben 2. Abschnitt unter 4 b aa.
(7) Vgl. Respondek S. 141 ff.

nahmen zu greifen, die in ihrer Wirkung weit über das erstrebte Ziel hinausgehen würden (1).

2. Artikel VI des GATT

a) Vorgeschichte

Das erste wirksam gewordene internationale Abkommen, in das eine umfassende Antidumpingvorschrift aufgenommen wurde, ist das am 1. Januar 1948 in Kraft getretene General Agreement on Tariffs and Trade (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen), abgekürzt meist GATT genannt. Es gibt in seinem Artikel VI eine Dumpingdefinition.

Die Entstehungsgeschichte des GATT, dem bis jetzt achtunddreißig Länder beigetreten sind, begann mit der Internationalen Konferenz von San Franzisco, auf der in der Zeit vom 25. April bis 26. Juni 1945 die Charta der Vereinten Nationen zustandekam (2). Die Konferenz sollte neben der politischen auch die wirtschaftliche Neuordnung einer einheitlichen Welt bringen. Gemäß Artikel 62 der Charta der Vereinten Nationen wurde ein Wirtschafts- und Sozialrat gebildet (3).

Dieser Wirtschafts- und Sozialrat beschloß am 18. Februar 1946, eine internationale Konferenz über Handel und Arbeit einzuberufen, und setzte zu diesem Zweck einen vorbereitenden Ausschuß ein, der unter anderem auch die Aufgabe hatte, ein Abkommen für diese Konferenz zu entwerfen (4).

Schon im November 1945 hatte das State Department der Vereinigten Staaten nach Beratung mit Vertretern des Vereinigten Königreichs eine Broschüre herausgegeben, die der Vorbereitung einer internationalen Konferenz über Handel und Arbeit dienen sollte (5). Sie trug den Titel "Proposals for Expansion of World Trade and Employment". Diese US-Proposals empfahlen neben vielem anderen eine allge-

---

(1) Vgl. Respondek S. 339 f.

(2) Vgl. zur Entstehungsgeschichte des GATT im allgemeinen und seiner Antidumpingbestimmung im besonderen: Imhoff S. 2 ff. und Vorbemerkung zu Artikel VI S. 69 f. Die Vorgeschichte des GATT ist ausführlich dargestellt bei Brown S. 54 ff., kürzer bei Gross S. 26 ff. und ganz kurz bei Muhammad S. 17 ff. - Über Rechtsgrundlagen und Rechtsprobleme des GATT vgl. Jaenicke in Archiv des Völkerrechts 1958/1959, S. 371 ff. Bei Jaenicke S. 424 ff. findet sich auch der heute gültige Text des GATT.

(3) Vgl. Imhoff S. 2.

(4) Vgl. Imhoff S. 4 und Muhammad S. 19.

(5) Vgl. Imhoff S. 3 und Muhammad S. 19.

meine Definition der Umstände, unter denen Antidumping- und Ausgleichszölle angewendet werden können (1).

Zur ersten Tagung des Vorbereitenden Ausschusses für die internationale Konferenz über Handel und Arbeit vom 15. Oktober bis 22. November 1946 in London hatten die Vereinigten Staaten einen vorläufigen Entwurf über eine Charta des internationalen Handels und einer internationalen Handelsorganisation gefertigt, der teilweise dem Ausschußentwurf (London Draft oder 1. Entwurf der Havana Charta) zu Grunde gelegt wurde (2). Darin finden sich Formulierungen, die zwar Antidumping- und Ausgleichszölle erlauben, ihren Mißbrauch jedoch vermeiden wollen (3).

Eine Tagung des Unterausschusses des Vorbereitenden Ausschusses fand im Januar und Februar 1947 in Lake Success, New York, statt und hatte den New York Entwurf (New York Draft oder 2. Entwurf der Havana Charta) zum Ergebnis (4). Auch er enthielt ebenso wie der 1. Entwurf der Havana Charta eine Bestimmung, die die Grenzen für die Anwendung von Antidumping- und Ausgleichszöllen setzte (5). Der Ausschuß gab einen Teil seines Entwurfes, insgesamt 27 Artikel, darunter auch die Antidumpingvorschrift, als GATT-Entwurf (Draft General Agreement on Tariffs and Trade) gesondert heraus, um einen vorläufigen selbständigen Gebrauch der handelspolitischen Bestimmungen des geplanten Abkommens zu ermöglichen (6). Es hatte sich nämlich bereits gezeigt, daß der Verwirklichung der übrigen Teile des Abkommens, insbesondere der Gründung einer mit weitreichenden Vollmachten ausgestatteten internationalen Handelsorganisation, erhebliche Hindernisse in Form nationaler Vorbehalte entgegenstehen würden.

Vom 10. April bis 22. August 1947 wurde dann die zweite Tagung des Vorbereitenden Ausschusses in Genf abgehalten. Auf ihr entstand der 3. Entwurf zur bevorstehenden internationalen Konferenz über Handel und Arbeit (Geneva Draft oder 3. Entwurf der Havana Charta) (7). Gelegentlich der noch bis zum 30. Oktober 1947 gleichzeitig stattfindenden Besprechungen über die Beseitigung der Handelsschranken, insbesondere den Zollabbau, beschlossen die Delegierten, daß der handelspolitische Teil des Genfer Entwurfs als Sonderabkommen unter dem Namen General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) vorläufig in Kraft treten solle (8).

(1) Vgl. Imhoff S. 69 f.
(2) Vgl. Imhoff S. 5 und Muhammad S. 19.
(3) Vgl. Imhoff S. 70.
(4) Vgl. Imhoff S. 5.
(5) Vgl. Imhoff S. 70.
(6) Vgl. Imhoff S. 5.
(7) Vgl. Imhoff S. 5 f.
(8) Vgl. Imhoff S. 6.

Er wurde am 1. Januar 1948 wirksam. Zu diesem Teil gehörte als Artikel VI die später zu besprechende Antidumpingvorschrift (1).

Die internationale Konferenz über Handel und Arbeit wurde vom 21. November 1947 bis 24. März 1948 in Havana abgehalten (Havana Konferenz) (2). Es kam zu einer gegenüber dem Genfer Entwurf neugefaßten Havana Charta, die als Artikel 34 eine Antidumpingregel enthielt (3). Die Bestimmungen der Havana Charta sind jedoch niemals verbindlich geworden, weil eine Ratifikation der Havana Charta nicht erfolgte. Es blieb bei dem zunächst nur vorläufig in Geltung gesetzten GATT.

Die Antidumpingvorschrift des GATT, Artikel VI, wurde durch das Genfer Protokoll vom 14. Sptember 1948 über die Änderung von Teil II des GATT abgewandelt. Ihren neuen Wortlaut übernahm man aus Artikel 34 der nicht in Kraft getretenen Havana Charta (4). Der alte Artikel VI des GATT enthielt in einem zusätzlichen Paragraphen das Verbot, andere Maßnahmen als Antidumping- oder Ausgleichszölle zur Bekämpfung des Dumpings anzuwenden. Diese Bestimmung ist in der neuen Fassung weggefallen. Sonst ergaben sich keine inhaltlichen Änderungen.

Durch das Genfer Protokoll über die Änderung der Präambel und der Teile II und III des GATT vom 10. März 1955 ist Artikel VI § 6 des GATT, der die Auferlegung von Antidumping- und Ausgleichszöllen im Interesse eines dritten Staates erlaubt, ergänzt worden (5) (6).

---

(1) Die Genfer GATT-Fassung und das Genfer Schlußprotokoll über die vorläufige Anwendung des GATT vom 30. Oktober 1947 liegen gedruckt vor: GATT, Vol. 1, Final Act of the Second Session. - Der ursprüngliche Wortlaut des Artikels VI des GATT findet sich auch im Bundesgesetzblatt 1951, Teil II, Anlageband 1, S. 11 ff.; ebenso der Wortlaut der authentischen Auslegung des Artikels VI, der die gleiche Gesetzeskraft zukommt wie Artikel VI selbst, ebenda S. 53.

(2) Vgl. Imhoff S. 11.

(3) Der Wortlaut des Artikels 34 der Havana Charta ist in United Nations Conference on Trade and Employment, Final Act and Related Documents, S. 27 f., der Wortlaut seiner authentischen Auslegung ebenda, S. 64 f., wiedergegeben.

(4) Die durch das Genfer Protokoll vom 14. September 1948 hervorgerufene Änderung des Artikels VI des GATT ist im Bundesgesetzblatt 1951, Teil II, Anlageband 2, S. 1270 ff., die Änderung seiner authentischen Auslegung ebenda, S. 1280, enthalten.

(5) Das Genfer Protokoll vom 10. März 1955 ist enthalten in GATT, Final Act adopted at the Ninth Session of the Contracting Parties and Protocols, S. 49 ff., und in Bundesgesetzblatt 1957, Teil II, S. 621 ff.

(6) Die heute gültige Fassung des Artikels VI des GATT ist in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 163 ff., abgedruckt.

b) Ziel des Artikels VI des GATT

Artikel VI des GATT erlaubt den Mitgliedstaaten des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens, als Ausnahme der in Artikel I festgelegten Meistbegünstigung Antidumpingzölle zur Bekämpfung des gewöhnlichen Dumpings sowohl in der Form des Export- wie des Verkaufsdumpings und Ausgleichszölle zur Bekämpfung des Prämien- und Frachtdumpings einzusetzen. Diese GATT-Vorschrift soll nicht dazu dienen, allen Mitgliedstaaten, die keine entsprechenden eigenen Bestimmungen besitzen, die Anwendung von Antidumping- und Ausgleichszöllen zu ermöglichen. Artikel VI des GATT soll vielmehr Mißbräuche im Kampf gegen Dumping, insbesondere den Gebrauch von Antidumping- und Ausgleichszöllen zu protektionistischen Zwecken, verhindern (1). Deshalb bestimmt er genau, wann gewöhnliches, Prämien- oder Frachtdumping vorliegt, und deshalb zieht er der Anwendung von Antidumpingmaßnahmen enge Grenzen. Dieses von Artikel VI des GATT verfolgte Ziel wird an einigen Stellen seines Wortlautes deutlich, so beispielsweise in § 2:

> "Um das Dumping unwirksam zu machen oder zu verhindern, kann jeder Vertragspartner ... einen Antidumpingzoll erheben, dessen Betrag nicht höher sein soll als die Dumpingspanne ..."

Oder in § 3:

> "Für ein Erzeugnis aus dem Gebiet eines Vertragspartners, das in das Gebiet eines anderen Vertragspartners eingeführt wird, darf kein Ausgleichszoll erhoben werden, der den geschätzten Betrag der Prämie oder Subvention übersteigt..."

Oder schließlich in § 5:

> "Kein Erzeugnis... soll... gleichzeitig Antidumping- und Ausgleichszöllen zu dem Zweck unterworfen werden, um für einen gleichen Zustand, wie er sich aus dem Dumping oder den Ausfuhrsubventionen ergibt, Abhilfe zu schaffen."

Trotzdem wird das mit Artikel VI des GATT gesteckte Ziel, Mißbräuche im Kampf gegen Dumping zu unterbinden, nur unvollkommen erreicht. Zwar dürfen die Vertragspartner des Abkommens keine neuen im Widerspruch zu der GATT-Bestimmung stehenden Gesetze erlassen, wenn sie sich nicht eines Verstoßes gegen ihre vertraglichen Verpflichtungen schuldig machen wollen. Doch hat das Protokoll über die vorläufige Anwendung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens vom 30. Oktober 1947 festgelegt, daß Teil II dieses Abkommens, dem auch Arti-

(1) So auch Küng S. 28 f.

kel VI angehört, nur angewandt wird, soweit es nicht unvereinbar mit der am 1. Januar 1948 in den Mitgliedstaaten bereits in Kraft befindlichen Gesetzgebung ist. Entsprechend ist für die auf den Konferenzen von Annecy und Torquay dem Abkommen beigetretenen Staaten in dem Protokoll von Annecy vom 10. Oktober 1949 und dem Protokoll von Torquay vom 21. April 1951 bestimmt, daß Teil II des GATT nur gelten soll, soweit dies mit der zu jener Zeit in diesen Ländern gehandhabten Gesetzgebung im Einklang steht (1). Sofern also ältere staatliche Gesetze eine andere Dumpingbegriffsbestimmung geben oder, was den Umfang möglicher Antidumpingmaßnahmen angeht, engere oder weitere Grenzen enthalten als das GATT, werden sie nicht von dessen Vorschrift beeinträchtigt. Der Wert des Artikels VI des GATT liegt demnach hauptsächlich darin, daß er die Mitgliedstaaten, die neue Antidumpinggesetze schaffen wollen, zwingt, diese Gesetze einheitlich auf einen bestimmten Inhalt auszurichten. Daran haben sich die Staaten, die neue Antidumpinggesetze in Kraft haben treten lassen, auch gehalten, indem sie entweder den Inhalt der GATT-Vorschrift übernahmen wie unter anderen Cuba, Frankreich (mit einer geringen Abweichung, vgl. dazu 2. Abschnitt unter 4 c dd), Griechenland und Norwegen oder indem sie auf eine eigene Begriffsbestimmung des Dumpings angesichts der GATT-Definition verzichteten wie zum Beispiel die Bundesrepublik Deutschland, Brasilien, Österreich und Schweden.

c) Inhalt des Artikels VI des GATT

In Artikel VI § 1 des GATT verurteilen die Vertragspartner das gewöhnliche Dumping. Sie verstehen darunter die Einfuhr von Erzeugnissen eines Landes auf den Markt eines anderen Landes zu einem geringeren Preis als ihrem normalen Wert, falls die Einfuhr einer bestehenden Industrie eines Vertragspartners erheblichen Schaden verursacht oder zu verursachen droht oder falls sie die Schaffung einer einheimischen Industrie erheblich verzögert. Als normaler Wert wird der vergleichbare Preis angesehen, der im gewöhnlichen Handelsverkehr für ein gleichartiges Erzeugnis, das zum Verbrauch im Ausfuhrland bestimmt ist, gefordert wird. Gibt es keinen solchen Preis, dann ist der normale Wert entweder der höchste vergleichbare Preis im gewöhnlichen Handelsverkehr bei der Ausfuhr eines gleichartigen Erzeugnisses in ein drittes Land oder die Summe der Herstellungskosten des eingeführten Erzeugnisses im Ursprungsland zuzüglich eines angemessenen Aufschlags für Verkaufskosten und Verdienst (2).

---

(1) Die drei Protokolle sind veröffentlicht als
   a) GATT, Vol. 1, Final Act of the Second Session;
   b) GATT, Annecy Protocol of Terms of Accession and Annecy Schedules of Tariff Concessions;
   c) GATT, Torquay Protocol and Schedules.

(2) Wegen der Elemente, die in den Herstellungskosten, den Verkaufskosten und dem Verdienst enthalten sein müssen, vgl. Carbone S. 21 ff.

In jedem Fall sollen die Unterschiede in den Verkaufsbedingungen, in der Besteuerung und andere Unterschiede, die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussen, berücksichtigt werden (1).

Es wird klargestellt, daß unter diese Vorschrift gegen gewöhnliches Dumping nicht nur das Exportdumping fällt, bei dem der Einfuhrpreis unter dem normalen Wert liegt, sondern auch das sogenannte versteckte Dumping verbundener Firmen. Darunter versteht man den Verkauf durch einen Importeur zu einem Preis, der niedriger ist als der von einem Exporteuer, mit dem der Importeur verbunden ist, in Rechnung gestellte Einfuhrpreis und der auch niedriger ist als der Preis im Ausfuhrland (2). Es ist der Fall des Verkaufsdumpings gemeint.

Um ein gewöhnliches Dumping unwirksam zu machen, kann ein Antidumpingzoll bis zur Höhe der Dumpingspanne, das ist der Unterschied zwischen dem Einfuhr- oder Verkaufspreis und dem normalen Wert, erhoben werden (3).

Prämiendumping ist nach dem GATT gegeben, wenn auf ein Erzeugnis aus dem Gebiet eines Vertragspartners, das in das Gebiet eines anderen Vertragspartners eingeführt wird, im Ursprungs- oder Ausfuhrland mittelbar oder unmittelbar eine Prämie für die Herstellung, Erzeugung oder Ausfuhr dieses Erzeugnisses gewährt worden ist (4).

Als eine solche Prämie wird auch jede besondere Vergünstigung beim Transport eines bestimmten Erzeugnisses angesehen (5). Transportdumping wird also als Unterfall des Prämiendumpings behandelt.

Liegt Prämien- oder Transportdumping vor, so kann ein Ausgleichszoll erhoben werden, der den geschätzten Betrag der Prämie oder Vergünstigung nicht übersteigen darf (6).

Das GATT kennt keine dem Artikel 26 der nicht wirksam gewordenen Havana-Charta entsprechende Vorschrift, wonach Ausfuhrprämien verboten sind, wenn sie dazu führen, daß ein Erzeugnis bei der Ausfuhr zu einem niedrigeren Preis verkauft würde als dem vergleichbaren Verkaufspreis für ein gleichartiges Erzeugnis auf dem Inlandsmarkt.

Der Vertrågspartner, in dessen Gebiet eine gedumpte Ware eingeführt wird, soll nur dann einen Antidumping- oder Ausgleichszoll auferlegen, wenn er feststellt, daß

---

(1) Vgl. Artikel VI § 1 Absatz 2 des GATT.
(2) Vgl. die authentische Auslegung zu § 1 des Artikels VI des GATT.
(3) Vgl. Artikel VI § 2 des GATT.
(4) Vgl. Artikel VI § 3 des GATT.
(5) Vgl. Artikel VI § 3 des GATT.
(6) Vgl. Artikel VI § 3 des GATT.

das Dumping einer bestehenden einheimischen Industrie einen erheblichen Schaden verursacht oder zu verursachen droht oder die Schaffung einer einheimischen Industrie erheblich verzögert (1).

Die Mitgliedstaaten können gestatten (einfach Abstimmungsmehrheit genügt gemäß Artikel XXV § 4 des GATT), daß ein Land, in dessen Gebiet eine gedumpte Ware eingeführt wird, auch dann einen Antidumping- oder Ausgleichszoll erhebt, wenn nicht seine Industrie beeinträchtigt wird, sondern das Dumping erheblichen Schaden für eine Industrie eines anderen Vertragspartners, der das betreffende Erzeugnis in das Einfuhrland exportiert, verursacht oder zu verursachen droht (2). Liegt Prämiendumping vor, dann sollen die Mitgliedstaaten sogar die Erhebung eines Ausgleichszolles im Interesse des anderen Vertragspartners gestatten (3). Aus der Kann-Vorschrift wird eine Soll-Vorschrift. Wenn in Ausnahmefällen durch Verzögerung ein schwierig zu beseitigender Schaden entstünde, kann das Einfuhrland einen Ausgleichszoll (gegen Prämien- oder Transportdumping, nicht jedoch einen Antidumpingzoll gegen gewöhnliches Dumping) im Interesse des anderen Vertragspartners ohne vorherige Zustimmung der Mitgliedländer auferlegen. Es hat diese Maßnahme den Mitgliedstaaten sofort anzuzeigen und die Maßnahme im Falle ihrer Mißbilligung sogleich zurückzunehmen (4). Andererseits können die Mitgliedstaaten von einem Land nicht verlangen, daß es im Interesse eines anderen Vertragspartners zu Antidumpingmaßnahmen greift. Der Vorschlag zur entsprechenden Ergänzung der Vorschrift wurde auf der neunten GATT-Tagung abgelehnt (5). Es steht weiterhin im Belieben eines jeden Staates, ob er seine Zuflucht zu Antidumpingmaßnahmen nehmen will oder nicht.

Keine Ware soll Antidumping- oder Ausgleichszöllen unterworfen werden, weil sie von Zöllen oder Steuern befreit ist, die sie belasteten, wenn sie zum Verbrauch im Ursprungs- oder Ausfuhrland bestimmt wäre. Als Befreiung von Zöllen und Steuern ist auch deren Rückvergütung anzusehen (6). Damit wird klargestellt, daß in diesen Fällen kein Dumping vorliegt. Eine Prämie ist erst gegeben, wenn die Rückvergütung den Betrag des abgeführten Zolls oder der abgeführten Steuer überschreitet. Den Urhebern des GATT war es offensichtlich zu gewagt, die Handlungsfreiheit der Staaten auf dem Gebiet der Abgaben zu beschneiden. Da es einem Staat ohnehin freisteht, welche Belastungen er seinen Bürgern auferlegt, wollte man ihm auch die Möglichkeit belassen, auferlegte Belastungen zurückzuvergüten. Im Ge-

(1) Vgl. Artikel VI § 6 a des GATT.
(2) Vgl. Artikel VI § 6 b Satz 1 des GATT.
(3) Vgl. Artikel VI § 6 b Satz 2 des GATT.
(4) Vgl. Artikel VI § 6 c des GATT.
(5) GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Third Supplement, S. 224 unter Nr. 11.
(6) Vgl. Artikel VI § 4 des GATT.

gensatz zu der GATT-Regelung sieht die Rechtsprechung der Vereinigten Staaten zu Abschnitt 303 des Zolltarifgesetzes von 1930 in jeder Rückzahlung von Steuern und Importzöllen eine Prämiengewährung (1).

Es muß noch bemerkt werden, daß das Wort "Dumping" in Artikel VI des GATT nur für das gewöhnliche Dumping gebraucht wird.

Artikel VI des GATT hat im wesentlichen den Dumpingbegriff und die der Anwendung von Antidumpingmaßnahmen gesteckten Grenzen aus den Gesetzen der Staaten des Britischen Weltreiches und der Vereinigten Staaten übernommen. Die umfassende und klare Dumpingvorschrift des GATT ist jetzt zwölf Jahr in Geltung; ihre Zweckmäßigkeit wird wohl von allen Mitgliedstaaten, die mehr als vier Fünftel des Welthandels repräsentieren, anerkannt. Denn in keinem Fall ist bisher eine neue Antidumpingvorschrift erlassen worden, deren Inhalt unvereinbar mit Artikel VI des GATT wäre. Die neuen staatlichen Antidumpingbestimmungen nehmen entweder ausdrücklich oder stillschweigend auf die Dumpingdefinition des GATT Bezug. Das beweist, daß sich dieser Dumpingbegriff im internationalen Recht durchgesetzt hat. Er ist für alle nach Inkrafttreten des GATT erlassenen Rechtsnormen maßgeblich, die sich mit Dumping befassen, ohne eine nähere Erläuterung darüber zu geben.

3. Probleme des Artikels VI des GATT

Trotz der eingehenden und präzisen Regelung, die das GATT in seinem Artikel VI dem Dumping widmet, drängen sich eine Reihe von Fragen im Zusammenhang mit dieser Vorschrift auf. Einmal gibt es an den Text des Artikels VI anknüpfende Auslegungsschwierigkeiten. Dann stellt sich hinsichtlich einiger besonderer Erscheinungen im internationalen Handel die Frage, ob sie dem Dumpingbegriff des GATT zugeordnet werden können. Und schließlich bestehen Probleme bezüglich der Anwendung von Antidumpingmaßnahmen.

a) Auslegungsschwierigkeiten

Auslegungsschwierigkeiten ergeben sich hauptsächlich bei § 1 des Artikels VI des GATT. Hiernach liegt eine Unterschreitung des normalen Wertes in erster Linie vor, wenn der vergleichbare Preis unterboten wird, der im gewöhnlichen Handelsverkehr für ein gleichartiges Erzeugnis, das zum Verbrauch im Ausfuhrland bestimmt ist, gefordert wird. Was ist unter "vergleichbarem Preis", "gleichartigem Erzeugnis" und "Ausfuhrland" zu verstehen ? Welches ist der für einen Preisvergleich maßgebliche Zeitpunkt ?

(1) Vgl. Downs v. U.S., 187 U.S. 515; Nicholas and Co. v. U.S., 249 U.S. 34.

aa) Vergleichbarer Preis

Der vergleichbare Preis spielt nicht nur als Preis auf dem Markt des Ausfuhrlandes sondern auch als Exportpreis in ein drittes Land eine Rolle. Es muß sich um einen Preis handeln, der sich nach den üblichen Regeln der Marktordnung im Ausfuhrland gebildet hat. Das kann im Einzelfall der bei freiem Wettbewerb zustandegekommene Preis sein; es kann aber auch ein auf staatlichen Eingriffen beruhender Preis sein. Der vergleichbare Preis darf nicht mehr und nicht weniger Elemente enthalten als der Preis, zu dem die Ware auf den Markt des Einfuhrlandes gebracht wird. Darum schreibt Artikel VI § 1 Absatz 2 des GATT selbst vor, daß in jedem Fall die Unterschiede in den Verkaufsbedingungen, in der Besteuerung und andere Unterschiede, die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussen, berücksichtigt werden sollen. Dazu gehören auch mengenmäßige Unterschiede. Damit ist jedoch noch nicht gesagt, auf welcher Grundlage der Preisvergleich durchgeführt werden soll. Die diese Frage behandelnden Dumpinggesetze von Australien, Kanada, Rhodesien und Njassaland, der Südafrikanischen Union, des Vereinigten Königreichs und der Vereinigten Staaten nennen beim Exportdumping als Grundlage den am Ausfuhrort bestehenden Preis, den f. o. b. -Preis. Beim Verkaufsdumping legen Kanada und die Vereinigten Staaten ebenfalls den f. o. b. -Preis, Australien, Rhodesien und Njassaland und die Südafrikanische Union dagegen den am Verkaufsort im Einfuhrland berechneten Preis, den c. i. f. -Preis, zu Grunde. Denkbar wären ferner die Preise ab Fabrik oder Großhandel im Ausfuhrland oder der Preis am Einfuhrort. Artikel VI des GATT hat die Zollbehörden des Einfuhrlandes, die den Preisvergleich anstellen, nicht verpflichtet, von einem bestimmten Preis auszugehen. Da Artikel VI des GATT schweigt, ist es dem Ermessen der Zollbehörden über die zweckmäßigste Methode anheimgestellt, welchen Preis sie benutzen wollen. Es handelt sich bei der Zugrundelegung eines Richtpreises, sei er nun der f. o. b. -Preis oder ein anderer, um eine reine Verfahrensfrage; der materielle Inhalt des Dumpingbegriffes wird davon nicht berührt. Dient der f. o. b. -Preis als Richtpreis, so müssen vom Export- oder tatsächlichen Verkaufspreis im Einfuhrland die möglicherweise darin enthaltenen nach der Versendung entstandenen Kosten, zum Beispiel für Be- und Entladen, Transport, Versicherung, Einfuhrzoll, abgezogen werden. Dem Preis im Ausfuhrland sind die Kosten bis zum Ausfuhrort, zum Beispiel für Transport und Versicherung, hinzuzurechnen. Vom Exportpreis in ein drittes Land müssen wiederum die in ihm möglicherweise enthaltenen nach der Versendung entstandenen Kosten abgezogen werden. Würde man den c. i. f. - oder einen anderen Preis zu Grunde legen, so müßten entsprechende Zu- oder Abschläge vorgenommen werden.

Die Beantwortung einer anderen Frage bezüglich des "vergleichbaren Preises" kann nicht in das Ermessen der Zollbehörden verschiedener Staaten gestellt werden und unterschiedlich ausfallen : Welches ist der vergleichbare Preis, wenn für die gleiche Ware mehrere Preise im Ausfuhrland oder mehrere Exportpreise in dritte Länder existieren ? In der Regel wird bei gewöhnlichem Dumping ein einheitlicher Preis

im Ausfuhrland bestehen, weil der Markt dort durch ein Monopol beherrscht wird (1). Häufig werden aber die Exportpreise in dritte Länder verschieden sein (2). Für diesen Fall bestimmt Artikel VI § 1 b unter i, daß der h ö c h s t e Preis bei der Ausfuhr in ein drittes Land herangezogen werden muß.

In Ausnahmefällen wird auch im Ausfuhrland kein einheitlicher Preis gefordert werden. Das kann der Fall sein, wenn der Dumpende kein Monopol auf dem Inlandsmarkt hat, sondern sich einem freien Wettbewerb gegenübersieht, bei dem die Warenpreise möglicherweise auf Grund regionaler Preisgefälle verschieden sind. Aber auch wenn der Dumpende eine Monopolstellung auf dem Inlandsmarkt innehat, wird er manchmal aus Kostenerwägungen regionale Preisdifferenzierungen vornehmen. Besteht im Ausfuhrland kein einheitlicher Preis, weil entweder der Dumpende selbst verschiedene Preise berechnet oder andere Wettbewerber neben dem Dumpenden andere Preise fordern, so hat meines Erachtens ein gerechter Preisvergleich von dem Durchschnittspreis im Ausfuhrland auszugehen. Denn dann muß bei der Dumpinguntersuchung eine breite Skala von Preisen berücksichtigt werden, und es besteht am ehesten Gewähr, daß die mit der Untersuchung betraute Behörde nicht willkürlich einen besonders hohen Preis herausgreifen kann, der allein bei einem Vergleich mit dem Exportpreis zur Feststellung gewöhnlichen Dumpings führen würde.

Die gleiche Überlegung gilt für den Fall, daß der beim Fehlen eines Vergleichspreises im Ausfuhrland heranzuziehende Preis bei der Ausfuhr in ein drittes Land kein einheitlicher Preis ist. Auch hier ist von dem Durchschnittspreis bei der Ausfuhr in ein drittes Land auszugehen, und zwar gemäß Artikel VI § 1 b des GATT von dem h ö c h s t e n Durchschnittspreis, der sich aus den Exporten in verschiedene Länder ergibt.

Das Ergebnis ist : Besteht ein einheitlicher Preis auf dem Markt des Ausfuhrlandes, so ist dieser Preis, also auch der Preis des Dumpenden selbst, zu Grunde zu legen. Existieren verschiedene Preise, so ist der Durchschnittspreis maßgebend. Beim Fehlen eines vergleichbaren Preises auf dem Markt des Ausfuhrlandes gilt der höchste vom Dumpenden selbst bei der Ausfuhr in ein drittes Land verlangte Preis. Gibt es wiederum bei der Ausfuhr in dieses Land verschiedene Preise, so ist auf den Durchschnittspreis zurückzugreifen.

---

(1) Vgl. die Ausführungen oben im 1. Abschnitt unter 1 c.

(2) So lieferte beispielsweise der Deutsche Stahlwerkverband 1910 - 1912 Rohstahl im Inland zu 130 Mk. pro Tonne ab Fabrik, nach der Schweiz zu 120-125 Mk., nach Italien zu 75 Mk. und in die übrige Welt zu 103-110 Mk.; vgl. Stenz S. 22.

Diese Ergebnis entspricht auch der herrschenden Tendenz in der Dumpinggesetzgebung. Kanada, Neuseeland, Rhodesien und Njassaland, die Südafrikanische Union, Schweden und die Vereinigten Staaten greifen zum Vergleich entweder ausschließlich oder wenigstens in der Regel auf den von demselben Hersteller, von dem die angeblich gedumpte Ware stammt, im Ausfuhrland oder beim Export in ein drittes Land berechneten Preis zurück (1). Nur Australien geht in erster Linie von den Durchschnittspreisen aus (2).

bb) Gleichartiges Erzeugnis

Über die Bedeutung des Ausdruckes "gleichartiges Erzeugnis" (in englisch : "like product", in Artikel VI § 1 a und b (i) fehlen nähere Erläuterungen. Muß darunter eine mit der gedumpten Ware bis in alle Einzelheiten hinein übereinstimmende Ware verstanden werden ? Oder schaden geringe Unterschiede nicht ? Der Ausdruck "gleichartiges Erzeugnis" findet sich auch in der grundlegenden GATT-Vorschrift, Artikel I, die die Mitgliedstaaten des Abkommens verpflichtet, die Einfuhrvergünstigungen für ein Erzeugnis aus einem Land jedem gleichartigen Erzeugnis aus anderen Ländern zugutekommen zu lassen. Aber selbst für diese wichtige Bestimmung der Meistbegünstigung gibt es keine Definition hinsichtlich des Ausdrucks "gleichartiges Erzeugnis". Der Vorbereitende Ausschuß für die Havana-Konferenz hielt auf seiner ersten Tagung in London vom 15. Oktober bis 22. November 1946 eine derartige Begriffsbestimmung für unnötig. Er empfahl, die internationale Handelsorganisation, deren Gründung beabsichtigt war, solle sich um eine Definition bemühen. Immerhin war vorgeschlagen worden, die Methode der Einteilung in Zollklassen zur Feststellung zu verwenden, ob ein Erzeugnis ein gleichartiges Erzeugnis ist oder nicht. Nach dem Bericht über die Havana-Konferenz bedeutet "gleichartiges Erzeugnis" soviel wie "das gleiche Erzeugnis" (in englisch : "same product") (3). Damit sind aber nur zwei neue Worte an die Stelle der alten gesetzt worden, was zur Klärung nicht beiträgt. Es kann höchstens der Schluß gezogen werden, daß ein "ähnliches Erzeugnis" (in englisch : "similar product") dem Sinn des Vertragstextes nach nicht gemeint ist. Nun verweist ein norwegisches Memorandum zur Antidumpinggesetzgebung darauf, daß beim Preisvergleich zum Zweck der Dumpingfeststellung manchmal auch von einem ähnlichen Erzeugnis solle ausgegangen werden dürfen. Das müsse dann zulässig sein, wenn der Dumping Treibende, um einem Vergleich zu entgehen, bei den auf dem heimischen Markt verkauften oder bei den ausgeführten Arti-

(1) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 55, S. 68, S. 77 f., S. 93, S. 110 f. und S. 119.

(2) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 29.

(3) Über die Beratungen des Vorbereitenden Ausschusses für die Havana-Konferenz und den Bericht dieser Konferenz zur Frage der Bedeutung des Ausdrucks "gleichartiges Erzeugnis" vgl. Muhammad S. 214 Anm. 72.

keln Änderungen vorgenommen habe (1).

Der Begriff "gleichartige Waren" findet sich auch in § 16 des deutschen Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 27.7.1957 (2). Nach dieser Vorschrift ist die Preisbindung der Abnehmer von Markenwaren, die mit gleichartigen Waren anderer Hersteller oder Händler in Preiswettbewerb stehen, zulässig. Gleichartig sind Waren mit im wesentlichen gleichen Eigenschaften und Verwendungszwecken (3). Es kommt darauf an, ob die Waren einander ersetzen können, so daß sie im Wettbewerb miteinander stehen.

Im amerikanischen Antitrustrecht spielt die Frage der Gleichartigkeit von Waren ebenfalls eine Rolle. Der Clayton Act richtet sich gegen Diskrimination beim Warenkauf (4). Es muß sich um Waren von gleichem Rang und gleicher Eigenschaft (commodities of like grade and quality) handeln. Die Rechtsprechung hat bisher keine klare Definition, was Waren von gleichem Rang und gleicher Eigenschaft sind, herausgefunden (5). Nur zwei Dinge, die eigentlich selbstverständlich sind, stehen fest: Erzeugnisse aus minderwertigeren Rohstoffen sind nicht von gleichem Rang und gleicher Qualität besserer Waren. Willkürliche Veränderungen im Etikettieren schalten andererseits nicht das Merkmal "gleicher Rang und gleiche Qualität" aus. Darüberhinaus bleiben die Grenzen der Bestimmung unklar (6).

Es erscheint deshalb verfehlt, eine allgemein gültige Definition des Ausdrucks "gleichartiges Erzeugnis" für die Dumpingvorschrift des GATT anzustreben. Am besten kann die mit der Dumpinguntersuchung befaßte Zollbehörde auf Grund ihrer Sachkenntnis und Erfahrung beurteilen, wann eine Ware eine gleichartige ist. Sie hat die im Handel übliche Meinung zu berücksichtigen. Sie muß prüfen, ob auch geringe Abweichungen der auf dem heimischen Markt oder zum Export in ein drittes Land verkauften Ware noch einen gerechten Preisvergleich ermöglichen. Allerdings sollten Artikel, die nicht mehr einer gleichen Zollklasse angehören, nicht miteinander verglichen werden dürfen, es sei denn, der Dumpende hat absichtlich diese Verschiedenheit herbeigeführt, um einen Preisvergleich zur Aufdeckung gewöhnlichen Dumpings zu verhindern.

cc) Ausfuhrland

Der Arbeitsausschuß auf der neunten GATT-Tagung in den Jahren 1954/55 beschäf-

(1) Vgl. Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 144.
(2) Bundesgesetzblatt 1957, Teil I, S. 1081 ff.
(3) Müller-Gries § 16 Anmerkung 30.
(4) Vgl. dazu oben 2. Abschnitt unter 3 b dd.
(5) Vgl. Kronstein-Miller-Schwartz S. 105.
(6) Vgl. Kronstein-Miller-Schwartz S. 105.

tigte sich mit dem Begriff "Ausfuhrland" (in englisch : "exporting country") in Artikel VI § 1 a (1). Seine Mitglieder stimmten darin überein, daß beim Preisvergleich sowohl der Preis im Ursprungsland wie der Preis im Land, aus dem die Ware unmittelbar abgesandt worden ist, berücksichtigt werden kann. Das erscheint eigentlich selbstverständlich, weil auch aus dem vom letzten Ausfuhrland verschiedenen Ursprungsland die Ware "ausgeführt" worden ist. Dagegen, stellte der Arbeitsausschuß weiter fest, könne der Preis in einem Land, durch das die Ware nur befördert worden sei, nicht zum Vergleich herangezogen werden. Anders ausgedrückt: Das Wort "Ausfuhrland" in Artikel VI § 1 a des GATT meint jedes Land, aus dem das Erzeugnis einmal ausgeführt worden ist, nicht jedoch ein Transitland.

dd) Zeitpunkt des Preisvergleichs

Artikel VI des GATT sagt nichts darüber aus, zu welchem Zeitpunkt ein Vergleich zwischen dem Preis, zu dem eine Ware auf den Markt des Einfuhrlandes verbracht worden ist, und dem Preis im Ausfuhrland oder bei der Ausfuhr in ein drittes Land stattzufinden hat. Eine Bestimmung dieses Zeitpunktes ist wichtig, wenn sich die Preise im Ausfuhrland oder bei der Ausfuhr in ein drittes Land ändern. Die Regelung der Antidumpinggesetze der verschiedenen Staaten in dieser Frage ist nicht einheitlich. Australien, Kanada und die Vereinigten Staaten sehen den Zeitpunkt der Versendung als maßgeblich an, Norwegen und Neuseeland den Zeitpunkt des Kaufs durch den Importeur. Die Südafrikanische Union und Rhodesien und Njassaland wählen beim Exportdumping den Zeitpunkt des Kaufes durch den Importeur, beim Verkaufsdumping den Zeitpunkt des Exports, also auch der Versendung. Australien, Kanada und die Vereinigten Staaten stellen auf den Zeitpunkt des Kaufs durch den Importeur statt auf den Zeitpunkt der Versendung ab, wenn der Kauf vor der Versendung erfolgt ist und danach die Preise im Ausfuhrland oder bei der Ausfuhr in ein drittes Land gestiegen sind. Diese Vorschrift ist nötig, weil man einem Exporteur keinen Dumpingvorwurf machen kann, wenn er zur Verkaufszeit keine Preisunterbietung vornimmt. Daß im Zeitpunkt der Versendung die inzwischen gestiegenen Preise im Ausfuhrland oder beim Export in ein drittes Land unterschritten werden, ist nicht seine Schuld. Der Fall ist nur dann anders zu beurteilen, wenn er diese Preise für den Augenblick des Kaufabschlusses mit dem Importeur gesenkt oder niedrig gehalten hat, um einer Dumpingfeststellung zu entgehen.

Die Bestimmung eines Zeitpunktes für den Preisvergleich erfolgt am zweckmäßigsten zusammen mit der Festlegung eines Richtpreises. Es leuchtet ein, daß, wenn der am Ausfuhrort bestehende Preis als Richtpreis zu Grunde gelegt wird, auch der Zeitpunkt der Versendung vom Ausfuhrort für einen Preisvergleich am ehesten angebracht ist; wird von dem am Verkaufsort im Einfuhrland berechneten Preis ausge-

(1) Vgl. GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Third Supplement, S. 223 unter Nr. 5.

gangen, so führt man den Preisvergleich am besten zum Zeitpunkt dieses Verkaufs durch. Wie schon dargelegt, steht es im Ermessen der Zollbehörden des Einfuhrlandes, welchen Preis sie als Richtpreis annehmen wollen. Daher muß ihrem Ermessen ebenfalls die Bestimmung eines geeigneten Zeitpunktes für den Preisvergleich überlassen werden. Sie haben nur eine Regel zu beachten : Eine Preissteigerung im Ausfuhrland oder beim Export in ein drittes Land nach dem Zeitpunkt des Verkaufs durch den Exporteur darf nicht zu dessen Ungunsten zur Feststellung von gewöhnlichem Dumping führen, es sei denn, er ist an der Preiserhöhung schuld. Die Beweislast dafür, daß trotz einer Preisunterbietung im Zeitpunkt, von dem die Zollbehörde ausgeht, kein gewöhnliches Dumping gegeben ist, weil die Unterbietung erst durch ein nachträgliches unverschuldetes Steigen der Preise im Ausfuhrland oder bei der Ausfuhr in ein drittes Land hervorgerufen worden ist, muß dem Exporteur obliegen. Denn hierbei handelt es sich um eine Ausnahme von der Regel, daß die Preise über einen längeren Zeitraum hin gleich bleiben.

ee) Prämie

Auch bezüglich des Prämiendumpings läßt Artikel VI des GATT in seinem § 3 eine Frage offen : Kann ein Ausgleichszoll bei staatlicher und bei privater Prämiengewährung erhoben werden ? Ursprünglich fürchtete man nur staatliche Prämiengewährung (Zeit des Merkantilsystems, dann hauptsächlich die Zuckerprämien in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts). Aus diesem Grund richteten sich noch später manche Vorschriften zur Bekämpfung von Prämiendumping nur gegen staatliche Prämienzahlungen. Das waren die Bestimmungen der Zolltarifgesetze der Vereinigten Staaten von 1897, 1909 und 1913 und das Zolltarifgesetz der Südafrikanischen Union von 1925. Das Vereinigte Königreich, Indien und Pakistan können auch heute nur bei staatlicher Prämiengewährung einen Ausgleichszoll auferlegen. Bei dem stürmischen Machtzuwachs der privaten Wirtschaft in unserem Jahrhundert haben sich dann in manchen Staaten Befürchtungen gegenüber Prämien von privater Seite eingestellt (1) und zur ausdrücklichen gesetzlichen Normierung geführt, daß auch private Prämiengewährung als Prämiendumping bekämpft werden kann. Derartige Bestimmungen finden sich in den heute gültigen Gesetzen der Vereinigten Staaten, der Südafrikanischen Union, Kanadas und Rhodesiens. Die Vorschriften aller anderen im 2. Abschnitt erwähnten Staaten gegen Prämiendumping äußern sich ebensowenig wie Artikel VI des GATT zur Frage, welche Prämien gemeint sind.

(1) Beispiele für private Prämiengewährung siehe 1. Abschnitt unter 2.

"Prämie" (in englisch : "bounty or subsidy") in Artikel VI umfaßt nach meiner Ansicht sowohl staatliche wie private Vergünstigungen. Der Ausschluß privater Vergünstigungen würde eine einschränkende Auslegung des Begriffes "Prämie" voraussetzen. Dafür müßten aber schon besondere Gründe geltend gemacht werden können. Es ist nicht einzusehen, warum der Markt des Einfuhrlandes nicht vor jeder auf Prämiendumping beruhenden billigen Einfuhr geschützt werden soll, gleichgültig, ob eine private oder eine staatliche Prämie Ursache für die billige Einfuhr ist. Da im GATT ebensowenig wie in den meisten nationalen Bestimmungen gegen Prämiendumping ein Anhaltspunkt für eine einschränkende Interpretation gegeben ist, muß unter "Prämie" sowohl eine staatliche wie eine private Vergünstigung verstanden werden.

ff) Schädigung einer Industrie

Die meisten Auslegungsschwierigkeiten ergeben sich bei Betrachtung des als Voraussetzung für eine Antidumpingmaßnahme in Artikel VI §§ 1 und 6 des GATT aufgestellten Erfordernisses, daß

> "die Einfuhr einer bestehenden Industrie eines Vertragspartners erheblichen Schaden verursacht oder zu verursachen droht oder die Schaffung einer einheimischen Industrie erheblich verzögert" (in englisch : "... it causes or threatens material injury to an established industry in the territory of a contracting party or materially retards the establishment of a domestic industry") (1).

Die geringe wörtliche Abweichung der §§ 1 und 6 voneinander ändert nichts an ihrer inhaltlichen Übereinstimmung.

Zunächst einmal muß die Bedeutung des Ausdrucks "Industrie" klargestellt werden. Würde man das Wort in seinem technischen Sinn als die gewerbliche Verarbeitung von Roh- und Halbstoffen in Fabriken auffassen, so könnte es weder das Handwerk noch die Urproduktion, Land- und Forstwirtschaft, Bergbau etc. treffen. Dann wären durch Prämien oder Preisdiskrimination begünstigte Einfuhren, die nur jenen Wirtschaftszweigen Schaden verursachen, zu verursachen drohen oder ihre Schaffung verzögern, nicht als Dumping anzusehen. Es bedarf keiner weiteren Begründung, daß beispielsweise die Landwirtschaft eines Staates vor solchen Einfuhren genauso schutzwürdig ist wie etwa die Textilindustrie. Das Wort "Industrie" muß deshalb über seinen engen technischen Sinn hinaus ausgedehnt werden, so daß es alle gewerblichen Wirtschaftszweige eines Landes umfaßt, also Land- und Fortwirtschaft, Bergbau und

(1) Pütz in Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band III, S. 13, meint, daß dieses Erfordernis so weit und unbestimmt formuliert sei, daß es praktisch kaum eine Einschränkung der Möglichkeit, Antidumpingmaßnahmen zu ergreifen, bedeute.

jede Warenverarbeitung im weitesten Sinn (1). Daß überhaupt das Wort "Industrie" an Stelle eines weiteren Ausdrucks verwandt wurde, erklärt sich daraus, daß in den Vorbildern der GATT-Bestimmung, den Antidumpinggesetzen der angelsächsischen Länder, vom Schaden für eine Industrie die Rede ist. Die bekannt gewordenen Beispiele für Dumping haben sich in der Vergangenheit eben überwiegend auf industriellem Gebiet abgespielt. Dazu gehört das häufig als Musterfall beschriebene Dumping des Deutschen Stahlwerkverbandes in der Zeit kurz vor dem ersten Weltkrieg (2). Die Betrachtung besonders auffälliger Beispiele in der Vergangenheit auf industriellem Gebiet darf jedoch nicht dazu führen, auch in Zukunft Dumping nur in diesen Teilen der Wirtschaft für möglich zu halten. Deshalb darf der Ausdruck "Industrie" nicht eng ausgelegt werden.

Nach dieser Deutung des Wortes "Industrie" in qualitativer Hinsicht muß sein quantitativer Sinngehalt festgestellt werden. Was ist gemeint ? Die gesamte Industrie eines Staates ? Die gesamte Industrie eines geographisch abgegrenzten Landesteils ? Der Wirtschaftszweig, der mit den eingeführten Artikeln in Wettbewerb stehende Waren herstellt im ganzen Land ? Dieser Wirtschaftszweig in einem abgegrenzten Landesteil ? Einzelne Hersteller ? Oder gar nur ein einziger Hersteller ? In den Staaten, die sich vor Anwendung von Antidumpingmaßnahmen mit diesem Problem auseinanderzusetzen haben, wird unter Industrie, der ein Schaden entstehen oder drohen oder deren Schaffung verzögert werden muß, alles mögliche verstanden : In Australien kann der Schaden für die Industrie des ganzen Landes, für einen Industriezweig, für eine Anzahl unabhängiger Hersteller, aber auch nur für einen einzelnen Hersteller zur Feststellung führen, daß Dumping gegeben ist (3). Weniger Auswahl haben Rhodesien und Njassaland : Industrie ist ein Teil oder Zweig einer Industrie oder die ganze betroffene Industrie (4). Gemeint ist damit wohl der mit den Einfuhrwaren in Wettbewerb stehende Industriezweig im ganzen Land oder in einem Teil des Landes. Schweden stellte in den beiden bis jetzt aufgetretenen Dumpingfällen auf die ganze nationale Produktion der betreffenden Ware ab, also auf den Industriezweig im ganzen Land (5). Die Ansicht Schwedens ist deshalb von hohem Gewicht, weil seine Antidumpingvorschrift genau der des GATT nachgebildet ist. In den Vereinigten Staaten hat die Tarifkommission einmal den Aus-

---

(1) So auch ein Unterausschuß der Havana Konferenz in Havana Reports 1948, S. 74 unter Nr. 24, und Muhammad, S. 214 Anmerkung 70.

(2) Vgl. zur Preispolitik des Stahlwerkverbandes Stenz S. 22 und die Dissertation von Küpper.

(3) Vgl. Auskunft der australischen Regierung in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 30 unter Nr. 18b.

(4) Vgl. Auskunft der Regierung von Rhodesien und Njassaland in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 79 unter Nr. 18b.

(5) Vgl. Auskunft der schwedischen Regierung in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 112 unter Nr. 18b.

schnitt eines Wirtschaftszweiges als Industrie im Sinne des Antidumpinggesetzes angesehen (1). Es handelt sich um den in Kalifornien befindlichen Teil, etwa 8 %, der nationalen Produktion dieses Wirtschaftszweiges, wobei aber nur ein Hersteller nachweisbar Schaden erlitten hatte. Jedenfalls erfüllt ein Wirtschaftszweig in einem bestimmten Teil der Vereinigten Staaten bereits den Begriff der Industrie. Norwegen versteht unter Industrie in besonderen Fällen einzelne Hersteller, wenn die Größe ihrer Produktion wichtig genug ist (2). In der Regel genügt also Schaden für einzelne Hersteller nicht, sondern es muß ein ganzer Wirtschaftszweig betroffen sein.

Von der Beantwortung der Frage, was "Industrie" in Artikel VI des GATT in quantitativer Hinsicht heißt, hängt im wesentlichen der Umfang des Dumpingbegriffes ab. Die gesamte Industrie im Einfuhrland kann nicht gemeint sein. Denn Schaden wird immer nur für den Industriezweig eintreten, der mit den Herstellern der gedumpten Waren in Wettbewerb steht. Die Abnehmer der eingeführten Waren werden - zumindest solange das Dumping anhält - sogar begünstigt. Die Frage nach der Bedeutung des Wortes "Industrie" kann daher präzise nur lauten : Muß der ganze mit den Herstellern der gedumpten Waren in Wettbewerb stehende Industriezweig durch die Auswirkungen des Dumpings getroffen werden, oder genügt es, wenn ein einzelner oder einige unwirtschaftlich arbeitende Unternehmen geschädigt werden ? Diese Frage ist durch einen Blick auf das Wirtschaftsleben schnell beantwortet : In der Praxis ist die Höhe der Preisuntergrenze bei allen Unternehmen eines bestimmten Wirtschaftszweiges im Einfuhrland einigermaßen gleich (3). Zwingen nun ausländische Unternehmen durch Dumpingpreise den einheimischen Industriezweig, die Preisuntergrenze zu unterschreiten, so wird dem gesamten einheimischen Industriezweig ein Schaden zugefügt. Wenn ausschließlich ein einzelner oder einige wenige Unternehmen im Einfuhrland geschädigt werden, so erklärt sich dies nur daraus, daß ihr Produktionsaufwand die Preisuntergrenze der übrigen nicht geschädigten Unternehmen des Wirtschaftszweiges übersteigt, daß sie also unrentabel arbeiten. In diesem Fall vollzieht sich an dem einzelnen oder den wenigen geschädigten Unternehmen nur das Gesetz der Auslese infolge des Preiswettbewerbs. Es

(1) Vgl. Auskunft der Regierung der Vereinigten Staaten in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 120 unter Nr. 18 b, und genauer : United States Senate, Eighty-Fifth Congress, Second Session, on H.R. 6006, an Act to amend Certain Provisions of the Antidumping Act, 1921, to provide for Greater Certainty, Speed, and Efficiency in the Enforcement thereof, and for Other Purposes, March 26 and 27, 1958, Washington, D.C., 1958, S. 293 Anmerkung 138 und S. 294.

(2) Vgl. Memorandum der norwegischen Regierung in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 145.

(3) Die Preisuntergrenze wird durch den Preis gebildet, der die Gesamtkosten (fixen und proportionalen) deckt; vgl. Gablers Wirtschafts-Lexikon, Band II, Spalte 2417.

besteht kein Grund, gegen Dumping einzuschreiten. Dumping ist nur dann zu fürchten, wenn es den ganzen Industriezweig beeinträchtigen kann. Möglicherweise wirkt sich Dumping allerdings nur in einem Teil des Einfuhrlandes aus, weil die Transportkosten in andere Gegenden die niedrigen Preise neutralisieren würden. Dann wird der Industriezweig nur in einem regional begrenzten Gebiet betroffen. Auch in diesem Fall können die Dumpingfolgen vom Standpunkt der Volkswirtschaft des Einfuhrlandes unerwünscht sein. Unter "Industrie" wird man also richtigerweise den mit den eingeführten Erzeugnissen im Wettbewerb stehenden Industriezweig im ganzen Land oder, handelt es sich um ein geographisch weiträumiges Gebiet, in einem Teil des Landes zu verstehen haben. Dafür spricht auch die Mehrzahl der Auffassungen in den oben erwähnten Staaten.

Dafür spricht schließlich entscheidend der Sinn jeder Antidumpingbestimmung. Sie soll den einer Volkswirtschaft durch unnatürlich billige Einfuhr drohenden Schaden verhindern. Wie im 1. Abschnitt unter 7 b festgestellt, nützt eine billige Einfuhr immer den Abnehmern und schadet den Konkurrenten im Einfuhrland. Für die Volkswirtschaft als ganzes entsteht nur dann ein Schaden, wenn die Nachteile für den mit den Einfuhrwaren in Wettbewerb stehenden Industriezweig die Vorteile für die Abnehmer übersteigen. Erfahrungsgemäß ist die Bewahrung eines Vorteils der Abnehmer zwar wichtiger als die Verhinderung eines Nachteils für einen oder einige wenige Erzeuger, nicht aber als die Verhinderung eines Nachteils, der einen ganzen Wirtschaftszweig trifft; würde doch die Ausschaltung eines ganzen Wirtschaftszweiges dem Dumpenden die Möglichkeit willkürlicher Preispolitik im Einfuhrland eröffnen und der Volkswirtschaft beträchtlichen Schaden verursachen. "Industrie" in Artikel VI des GATT bedeutet also den ganzen in einem Staat existierenden Wirtschaftszweig. Handelt es sich um ein geographisch weiträumiges Gebiet, so ist der in einem Teil des Landes bestehende Wirtschaftszweig gemeint. Dabei können ausnahmsweise ein einzelner oder einige wenige Hersteller gemeint sein, wenn sie den gesamten Wirtschaftszweig repräsentieren.

Nachdem nun die Bedeutung des Begriffes "Industrie" umrissen worden ist, fragt es sich, welche Nachteile dieser Industrie entstehen müssen, damit die Voraussetzungen des Dumpings in Artikel VI des GATT erfüllt sind und Antidumpingmaßnahmen ergriffen werden können. Es sei noch einmal an den Wortlaut der §§ 1 und 6 erinnert:

> "... falls die Einfuhr einer bestehenden Industrie eines Vertragspartners erheblichen Schaden verursacht oder zu verursachen droht oder die Schaffung einer einheimischen Industrie erheblich verzögert."

Demnach werden drei Fälle unterschieden: Ein gegenwärtiger Schaden für eine bereits existierende Industrie, ein zukünftiger Schaden für eine bereits existierende Industrie und ein Schaden für eine zukünftig ins Leben zu rufende Industrie. Die dritte Formulierung soll die sogenannten Entwicklungsländer schützen. Immer

muß der Schaden, auch wenn er in der Verzögerung der Schaffung einer zukünftigen Industrie besteht, erheblich sein.

Soweit die einzelstaatliche Gesetzgebung die Entstehung eines Schadens für die einheimische Industrie fordert (Australien, Südafrikanische Union sowie Rhodesien und Njassaland : "detriment"; die Vereinigten Staaten : "injury"; Norwegen, Schweden und das Vereinigte Königreich : "material injury"), erläutert sie nicht, was darunter zu verstehen ist. In der australischen Zollpraxis gibt es eine Regel, nach der ein Schaden (detriment) fingiert wird, wenn die Kosten des eingeführten Erzeugnisses nach Zahlung des Einfuhrzolls niedriger sind als der Großhandelsverkaufspreis australischer Hersteller (1). Daß eine solche Betrachtungsweise jeden gesunden ausländischen Wettbewerb auszuschalten imstande ist zum Nutzen der einheimischen Hersteller und zum Schaden der einheimischen Abnehmer, liegt auf der Hand. Sie kann zur Erklärung des Schadensbegriffs in Artikel VI des GATT nicht übernommen werden, dient das GATT doch gerade der Förderung des internationalen Handels zur Erzielung optimaler Wirtschaftlichkeit. Andererseits kann Artikel VI des GATT mit erheblichem Schaden nicht den Bankrott eines Wirtschaftszweiges meinen, sonst würde der Schutzzweck der Vorschrift nicht erreicht. Wann ein erheblicher Schaden gegeben ist, muß innerhalb dieser beiden Extreme der Beurteilung der mit der Dumpinguntersuchung betrauten Behörden des Einfuhrlandes überlassen bleiben. Einmal werden dabei stärkere, ein andermal geringere Beeinträchtigungen den Begriff des erheblichen Schadens erfüllen. Bei der Schadensfeststellung werden zu beachten sein : Rückgang der Produktion, des Marktanteils, der Beschäftigung, der Preise, der Gewinne, der Löhne, Sinken der Verkaufsziffern, Steigerung der Einfuhren. Es wäre aber unangebracht, hierbei statistische Messungen vorzunehmen. Dazu wären die praktischen Schwierigkeiten, Beschaffung des statistischen Materials, Beweis, daß die Veränderungen auf Dumpingeinfuhr zurückgehen, zu groß. Zur Beurteilung, ob ein Schaden zukünftig zu entstehen droht oder ob die Schaffung einer Industrie erheblich verzögert wird, können statistische Daten ohnehin nicht herangezogen werden. Die mit der Untersuchung befaßten Behörden können nur schätzen. Ihnen ist durch Artikel VI des GATT eine hohe Verantwortung übertragen. Eine allgemeingültige Bestimmung des Begriffs "erheblicher Schaden" zu geben, ist ausgeschlossen. Bezeichnend dafür ist, daß im Wirtschaftsministerium der Vereinigten Staaten gelegentlich einer möglichen Revision des gültigen amerikanischen Antidumpinggesetzes angestellte Überlegungen, wie man den Ausdruck "injury" definieren könne, wieder fallengelassen wurden (2).

---

(1) Vgl. Auskunft der australischen Regierung in Anti-Dumping and Countervailing Duties, S. 29 unter Nr. 12.

(2) Vgl. Report of the Secretary of the Treasury to the Congress on the Operation and Effectiveness of Antidumping Act, S. 22.

Die Gesetze der Südafrikanischen Union und Rhodesiens und Njassalands fordern als Voraussetzung für Antidumpingmaßnahmen, daß ein öffentliches Interesse am Ergreifen von Antidumpingmaßnahmen besteht. Ein solches öffentliches Interesse ist nach Artikel VI des GATT nicht erforderlich.

Die eingeführten Waren müssen nicht, wie es in Kanada und Neuseeland notwendig ist, von einer auch im Einfuhrland hergestellten Gattung oder Art sein. In der Regel wird aber nur dann ein Schaden eintreten können, falls ein Wirtschaftszweig im Einfuhrland Waren von der gleichen Gattung oder Art erzeugt. Sonst kann höchstens die Möglichkeit eine Rolle spielen, daß die Schaffung eines solchen Wirtschaftszweiges verzögert wird.

Nach Artikel VI § 6 des GATT kann ein Einfuhrland, sofern es ihm die Mitgliedstaaten des Abkommens erlauben, auch dann einen Antidumping- oder Ausgleichszoll erheben, wenn die Einfuhr seine Industrie nicht beeinträchtigt, sondern erheblichen Schaden für eine Industrie eines anderen Vertragspartners, der das betreffende Erzeugnis in das Einfuhrland exportiert, verursacht oder zu verursachen droht. Die dritte Möglichkeit, daß die Schaffung einer Industrie in dem Land des anderen Vertragspartners erheblich verzögert wird, rechtfertigt keine Antidumpingmaßnahmen. Die Erhebung eines Antidumping- oder Ausgleichszolls im Interesse eines dritten Staates steht im Belieben des Einfuhrstaates. Hinsichtlich dieser Vorschrift muß ein Mißverständnis ausgeräumt werden : Es ist nicht Voraussetzung, daß im Einfuhrland keine den Einfuhrwaren entsprechende heimische Produktion vorhanden ist, damit ein Antidumping- oder Ausgleichszoll im Interesse eines anderen Vertragspartners auferlegt werden kann (1). Auch wenn eine heimische Industrie existiert, ihr jedoch kein Schaden erwächst, weil sie im Gegensatz zur Industrie des anderen Vertragspartners wirtschaftlich stark ist, kann in dessen Interesse zu Antidumpingmaßnahmen geschritten werden. Diese Auffassung ist allein sinnvoll und tut dem Wortlaut des Artikels VI § 6 b des GATT keine Gewalt an (2).

Ist nach Artikel VI § 6 b des GATT die Erhebung eines Antidumping- oder Ausgleichszolles auch zum Schutze der Industrie im Ausfuhrland möglich ? Es läßt sich folgender Fall denken : Der Markt im Einfuhrland wird ausschließlich von verschiedenen Exporteuren eines einzigen Ausfuhrlandes beherrscht. Nun betreibt ein Exporteur zum Schaden seiner Wettbewerber aus dem eigenen Land Dumping. Nach dem Text der Vorschrift scheint dem Einfuhrland die Anwendung von Antidumpingmaßnahmen möglich, weil "das Dumping erheblichen Schaden für eine Industrie eines anderen Vertragspartners, der das betreffende Erzeugnis in das Einfuhrland exportiert, verursacht oder zu verursachen droht". Das Ausfuhrland ist ebensogut ein "anderer Vertragspartner" wie jeder dritte Staat. Dennoch bestehen

(1) Das behauptet Imhoff, Erläuterungen zu Artikel VI Ziffer 6.
(2) Ebenso Carbone S. 51.

Bedenken : Gewöhnlich kann die geschädigte Industrie sich gegen den Dumpenden nicht auf dem Rechtsweg wehren; denn der Dumpende im Ausfuhrland untersteht einer anderen Rechtsmacht als die Geschädigten im Einfuhrland oder in einem dritten Land. Die geschädigte Industrie ist daher auf Abwehrmaßnahmen des Einfuhrstaates angewiesen. Anders, wenn die geschädigte Industrie ebenso wie der Dumpende ihren Sitz im Ausfuhrland hat Dann kann sie ihn auf Grund des dortigen Wettbewerbs- oder Marktordnungsrechts in Anspruch nehmen. Zum Schutz einer Industrie ist in diesem Fall die Antidumpingregel des Artikels VI § 6 b des GATT nicht vonnöten, so daß man folgern könnte : Wo kein Schutzzweck, da keine Anwendungsmöglichkeit; geht doch die Tendenz des Artikels VI gerade dahin, einen willkürlichen Gebrauch von Antidumpingmaßnahmen zu verhindern. Indessen dient jede Antidumpingvorschrift nicht nur dem Schutz einer bestimmten Industrie, sondern auch der Bewahrung eines gesunden Wettbewerbs im Einfuhrland. Die Aufrechterhaltung eines gesunden Wettbewerbs auf dem Markt ist vom volkswirtschaftlichen Standpunkt sogar wichtiger als der Schutz einer bestimmten Industrie. Diesen gesunden Wettbewerb im Einfuhrland stört der Dumpende auch dann, wenn er nur Konkurrenten aus seinem eigenen Land schädigt. Es ist darum berechtigt, daß ein Einfuhrland auch dann Antidumping- oder Ausgleichszölle erhebt, wenn die Dumpingeinfuhr einen erheblichen Schaden für eine ins Einfuhrland exportierende Industrie im Ausfuhrland verursacht oder zu verursachen droht.

b) Besondere Dumpingerscheinungen

Hinsichtlich einiger besonderer Erscheinungen im internationalen Handel stellt sich die Frage, ob sie dem Dumpingbegriff des GATT zugeordnet werden können. Das gilt vor allem für die Dumpingarten, die Artikel VI des GATT nicht ausdrücklich bekämpft. Artikel VI richtet sich in seinen §§ 1 und 2 gegen gewöhnliches Dumping und in § 3 gegen Prämien- und Transportdumping. Außer diesen Dumpingarten kennt die Wirtschaftswissenschaft auch noch Währungsdumping, soziales Dumping und planwirtschaftliches Dumping.

aa) Währungsdumping

Im 1. Abschnitt unter 4 habe ich dargelegt, daß Währungsdumping vorliegt, wenn der Abnehmer eine ausgeführte Ware infolge einer Inflation im Ausfuhrland billiger erhält, als er sie erhalten würde, hätte sich der Warenpreis in gleicher Weise dem sinkenden Geldwert angepaßt wie der Wechselkurs. Zum Erkennen des Währungsdumpings müßte also ein Preisvergleich zwischen dem tatsächlichen Ausfuhr- oder Verkaufspreis im Einfuhrland und dem bei Angleichung an die Geldentwertung angenommenen Preis im Ausfuhrland angestellt werden. Ein solcher Preisvergleich ist in Artikel VI nicht vorgesehen. In seinem § 1 können nur der tatsächliche Preis im Ausfuhrland, der tatsächliche Preis bei der Ausfuhr in ein drittes Land und die Herstellungs-

kosten zu dem Ausfuhr- oder Verkaufspreis im Einfuhrland in Beziehung gesetzt werden. Eine Erweiterung der Vergleichsmöglichkeiten über den Wortlaut des § 1 hinaus scheitert an dem Grundsatz, daß Artikel VI des GATT Mißbräuche im Kampf gegen Dumping unterbinden soll und deshalb als Dumping nur solche Erscheinungen angesehen werden können, die er ausdrücklich kennzeichnet. Das Währungsdumping kann auch nicht als Prämiendumping dem § 3 des Artikels VI unterstellt werden, indem man sagt, in dem durch die Geldentwertung im Vergleich zu dem wirklichen Wert der Ware günstigen Wechselkurs liege eine Ausfuhrprämie. Eine Prämie setzt einen bewußt handelnden Prämiengeber, Staat oder Privatmann, voraus; der dem Export günstige Wechselkurs ist jedoch die Folge der Inflation, die niemand bewußt herbeiführen wollte. Zur Bekämpfung des Währungsdumpings, das übrigens seit den zwanziger Jahren nicht wieder aufgetreten ist, eignet sich somit Artikel VI des GATT nicht. Nur in einem Sonderfall von Währungsdumping greift Artikel VI kraft ausdrücklicher Bestimmung ein (1). Dann nämlich, wenn infolge t e i l w e i s e r Abwertung mehrere Wechselkurse bestehen. Aus der nicht sehr klaren Bestimmung muß der Schluß gezogen werden, daß bei Anwendung eines für den Käufer vorteilhafteren Wechselkurses gemäß Artikel VI § 2 des GATT ein Antidumpingzoll in Höhe des Unterschieds zwischen dem vorteilhafteren und dem normalen Wechselkurs erhoben werden darf.

Außerdem erlaubt diese Bestimmung die Auferlegung eines Ausgleichszolls nach Artikel VI § 3, wenn die Manipulation mit mehreren Wechselkursen eine Prämienzahlung darstellt. Das ist immer dann der Fall, wenn der Ausfuhrstaat zum Export eines bestimmten Erzeugnisses einen für den ausländischen Käufer günstigeren Wechselkurs gewährt, als ihn andere ausländische Käufer erhalten oder als er beim Einfuhrhandel angewandt wird. Hierbei handelt es sich aber nicht um Währungsdumping als Folge einer Inflation, sondern um echtes Prämiendumping mittels eines bewußt eingeräumten Vorzugswechselkurses.

Es ist kein großer Mangel, daß das GATT keine umfassende Regelung zur Bekämpfung des Währungsdumpings getroffen hat. Währungsdumping erscheint heute infolge der Vereinbarungen über den internationalen Geldverkehr stark erschwert, wenn nicht gar unmöglich gemacht. Eines der Ziele der Tätigkeit des Internationalen Währungsfonds ist gerade die Vermeidung von Wettbewerbsvorteilen durch Währungsverfall (2). Die Anwendung multipler Wechselkurse soll nach dem Gründungsab-

---

(1) Vgl. die authentische Auslegung Ziffer 2 zu Artikel VI §§ 2 und 3 des GATT.

(2) Der Internationale Währungsfond (International Monetary Fund) wurde auf Grund amerikanischer und englischer Vorarbeiten auf der Konferenz von Bretton Woods vom 1. bis 22. Juli 1944 in Anwesenheit der Repräsentanten von 44 Staaten gegründet. - Vgl. zur Geschichte und zu den Zielen des Internationalen Währungsfonds Nußbaum S. 525 ff.

kommen über den Internationalen Währungsfond, dem Abkommen von Bretton Woods, unterbleiben (1).

bb) Soziales Dumping

Soziales Dumping ist die Ausfuhr eines Erzeugnisses oder sein Verkauf im Einfuhrland unter dem Preis, der auf dem Markt des Einfuhrlandes üblich ist, wobei diese Preisunterschreitung auf den niedrigeren Sozialkosten des Erzeugnisses im Herstellungsland beruhen muß. Zur Bekämpfung sozialen Dumpings läßt sich Artikel VI des GATT nicht verwenden, weil er einen Vergleich mit den Preisen im Einfuhrland nicht gestattet. Es ist kein Nachteil daß die GATT-Vorschrift keine Möglichkeit zur Bekämpfung sozialen Dumpings eröffnet. Ihr Ziel ist es, Mißbräuche im Kampf gegen Dumping zu verhindern. Gerade der Vorwurf sozialen Dumpings wurde häufig sehr leichtfertig erhoben und mißbraucht, um staatliche Maßnahmen gegen billige ausländische Konkurrenz zu erwirken (2). Denn die Behauptung, daß die sozialen Errungenschaften im Ausland geringer seien als die im Einfuhrland, hat gute Aussicht auf Erfolg bei der öffentlichen Meinung, und ihre Unrichtigkeit läßt sich schwer nachweisen. Eine Vorschrift gegen soziales Dumping ist daher immer der Gefahr ausgesetzt, einen gesunden internationalen Handel zu stören, statt ihn zu fördern.

Die Arbeit der Internationalen Arbeitsorganisation dient unter anderem der Angleichung der Sozialbelastungen in den verschiedenen Ländern (3). Je mehr die Erfolge dieser Arbeit voranschreiten, um so weniger wird soziales Dumping noch auftreten können. Nur zwei Staaten (Österreich und Argentinien) besitzen heute eine Gesetzesbestimmung gegen soziales Dumping. Auch diese Tatsache scheint mir ein Beweis dafür zu sein, daß eine internationale Vorschrift gegen soziales Dumping unnötig ist.

cc) Planwirtschaftliches Dumping

Darunter versteht man den Export oder Verkauf im Einfuhrland durch einen Staat mit zentralgelenkter Wirtschaft zu unnatürlich niedrigen Preisen. Eine Präzisierung des Merkmals "unnatürlich niedrige Preise" ist bis heute nicht erfolgt. Maßnahmen gegen planwirtschaftliches Dumping nach Artikel VI des GATT wären nur möglich, wenn es begrifflich von dieser Bestimmung erfaßt würde. Theoretisch kann man es zwar als Prämiendumping im Sinne des Artikels VI § 3 ansehen, weil die zu unna-

(1) Vgl. Mann S. 429.

(2) So diente schon seit dem Jahre 1840 den Protektionisten in den Vereinigten Staaten soziales Dumping als Argument für die Notwendigkeit, einen Schutzzoll einzuführen, vgl. Taussig, The Tariff History of the United States, S. 65 ff.

(3) Vgl. oben 3. Abschnitt unter 1 b.

türlich niedrigen Preisen ausgeführte Ware vom Staat auf Kosten des übrigen Wirtschaftskörpers begünstigt worden ist. In der Praxis wird sich aber nicht nachweisen lassen, daß ein Erzeugnis auf Kosten des übrigen Wirtschaftskörpers begünstigt worden ist. Der Ausfuhrstaat wird vielmehr behaupten, es handele sich um natürliche Kostenvorteile der Ware. Da ein Staat mit zentralgeleiteter Wirtschaft seine Kostenrechnungen nicht aufzudecken pflegt, läßt sich ihm die Behauptung nicht widerlegen. Eine Einordnung des planwirtschaftlichen Dumpings als gewöhnliches Dumping in Artikel VI § 1 ist ebenfalls denkbar. Zwar kann man einen Vergleich mit den Preisen im Ausfuhrland nicht vornehmen. Erstens sind sie nicht zugänglich. Und zweitens würden sie, wären sie auch zugänglich, als willkürlich festgesetzte Preise nicht den Anforderungen des Artikels VI § 1 entsprechen. Ein Vergleich ist jedoch möglich mit den Preisen bei der Ausfuhr in ein drittes Land. Er ist wiederum ausgeschlossen mit den Kosten im Herstellungsland; denn die entsprechen nicht dem Kostenbegriff der freien Wettbewerbswirtschaft und sind zudem auch nicht erhältlich. Planwirtschaftliches Dumping kann also nur in den wenigen Fällen erkannt werden, in denen das Ausfuhrland in einen Staat billiger exportiert als in einen anderen. Es kann nicht festgestellt werden, wenn es die Ware überhaupt nur in ein einziges Land ausführt. Es kann ferner nicht festgestellt werden, wenn die Preise bei der Ausfuhr in alle Länder gleichermaßen unnatürlich niedrig sind. Gerade der letzte Fall pflegt häufig bei gezielten Wirtschaftsoffensiven planwirtschaftlicher Länder aufzutreten, wenn Preisdiskrimination zwischen den Abnehmerstaaten geschickterweise vermieden wird.

Auf der neunten GATT-Tagung in den Jahren 1954/55 befaßte sich ein Arbeitsausschuß mit dem Vorschlag der Tschechoslowakei, Artikel VI § 1 des GATT so zu ergänzen, daß er für das Vorkommen planwirtschaftlichen Dumpings einen besonderen Preisvergleich ermöglicht. Da der Arbeitsausschuß dazu nicht vorbereitet war, unterblieb die Ergänzung (1). Eine derartige Erweiterung der GATT-Vorschrift ist indessen - sofern sich die Mitgliedstaaten auf eine gemeinsame Formel einigen könnten - zu empfehlen, weil bei der Bedeutung des internationalen Handels zwischen Staaten mit freier Wettbewerbswirtschaft und Staaten mit zentralgelenkter Wirtschaft die Gefahren eines planwirtschaftlichen Dumpings erheblich sind. Wie bereits ausgeführt, ist Artikel VI des GATT eng auszulegen, damit Mißbräuche im Kampf gegen Dumping verhindert werden. Er kann daher nicht analog angewandt werden und rechtfertigt keine Maßnahmen gegen planwirtschaftliches Dumping von GATT-Mitgliedstaaten, außer in den wenigen Fällen, in denen ein Vergleich mit den Preisen beim Export in dritte Länder Erfolg hat. Auch Artikel XVII des GATT, der für staatlich gelenkte Unternehmen den Grundsatz der Nichtdiskriminierung im Außenhandel gebietet, eignet sich in Verbindung mit den in Artikel XXIII des GATT bei Mißachtung angedrohten

(1) Vgl. GATT, Basic Instruments and Selected Documents. Third Supplement. S. 223 unter Nr. 6.

Sanktionen zum Kampf gegen planwirtschaftliches Dumping nur, wenn in den Abnehmerländern verschiedene Preise gefordert werden. Er hilft nicht weiter als Artikel VI. In den meisten Fällen steht die freie Wettbewerbswirtschaft somit einem planwirtschaftlichen Dumping von GATT-Mitgliedstaaten schutzlos gegenüber, wenn sie nicht zu Antidumpingmaßnahmen greifen will, die gegen das GATT verstoßen. Bei einer möglichen Ergänzung des Artikels VI des GATT sollte planwirtschaftliches Dumping angenommen werden, falls der Ausfuhrpreis eines Ergzeugnisses oder sein Verkaufspreis im Einfuhrland unter dem höchsten Preis liegt, zu dem das Einfuhrland gleichartige oder ähnliche Waren aus dritten Ländern bezieht. Die Methode, Einfuhrpreise aus dritten Ländern zur Berechnung des Warenwertes bei gewöhnlichen und besonderen (zum Beispiel Antidumping-) Zöllen heranzuziehen, hat sich Kanada in einem Handelsabkommen mit der Sowjetunion vom Februar 1956 ausbedungen (1).

dd) Kreditdumping

Nach der Untersuchung, inwieweit Währungsdumping, soziales Dumping und planwirtschaftliches Dumping von Artikel VI des GATT erfaßt werden, sollen noch zwei andere Erscheinungen auf ihre Vereinbarkeit mit dem Dumpingbegriff des Artikels VI geprüft werden, nämlich Kreditdumping und gewöhnliches Dumping bei Inlandspreisstabilität.

Auf die Möglichkeit des Kreditdumpings als Unterfall gewöhnlichen Dumpings hat Döblin aufmerksam gemacht (2). Ebensogut wie sichtbare Güter kann auch Kapital unter diskriminierenden Bedingungen ausgeführt werden : Dem Ausland wird ein Darlehen mit niedrigeren Zinssätzen oder längerer Laufzeit, als sie im Inland üblich sind, gewährt, und dadurch erleiden die ausländischen Kreditgeber einen Schaden. Laienhaft würde man, um die Übereinstimmung mit gewöhnlichem Dumping zu verdeutlichen, sagen, ein Darlehen wird im Ausland billiger als im Inland verkauft. Es fragt sich, ob dieses Kreditdumping unter den Begriff des gewöhnlichen Dumpings im Sinne von Artikel VI § 1 des GATT fällt. Nach dem Wortlaut dieser Vorschrift muß die Frage verneint werden; denn es heißt da :

> "... Einfuhr von E r z e u g n i s s e n (in englich : "products") auf den Markt eines anderen Landes zu einem geringeren Preis als ihrem normalen Wert ..."

Ein Darlehen ist kein "Erzeugnis", man mag mit dem Wort so großzügig umgehen, wie man will. Im übrigen ist das Problem von geringer Bedeutung. Mir ist kein Fall bekannt, in dem Beschwerden über Kreditdumping laut geworden wären.

---

(1) Vgl. GATT, International Trade 1956, S. 205.

(2) Vgl. Döblin S. 11. Hellauer nennt es in der Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1955, S. 204, Zinsdumping.

ee) Inlandspreisstabilität

Artikel VI § 7 des GATT nimmt eine Erscheinung, die eigentlich als gewöhnliches Dumping anzusehen ist, von dem Begriff des Dumpings aus. Bei einem System, das dazu dient, den Preis eines Grundstoffes im Ausfuhrland oder die Bruttoeinnahmen der Hersteller dieses Grundstoffes im Ausfuhrland stabil zu halten, liegt in einer zeitweiligen Unterschreitung des vergleichbaren Preises auf dem heimischen Markt durch den Exportpreis kein gewöhnliches Dumping. Voraussetzung ist allerdings, daß die an dem Grundstoff wesentlich interessierten Mitgliedstaaten des Abkommens feststellen, jenes System habe auch schon dazu geführt, daß die Ware zu einem höheren Exportpreis als dem vergleichbaren Preis auf dem heimischen Markt verkauft wurde, und daß sie ferner feststellen, die Handhabung jenes Systems fördere die Ausfuhren nicht in unzulässiger Weise und füge den Interessen der anderen Vertragspartner keinen ernsten Schaden zu. Unter diesen Voraussetzungen, so wird fingiert, trete kein erheblicher Schaden im Sinne des Artikels VI § 6 ein.

Diese Ausnahme vom Verbot des gewöhnlichen Dumpings wird bedeutungsvoll, wenn im Ausfuhrland eine starre staatliche Preisregelung besteht, die Marktpreise im Ausland aber schwanken, einmal höher, einmal niedriger sind als im Ausfuhrland und die Exporteure sich den schwankenden ausländischen Marktpreisen anpassen. Praktische Fälle, auf die diese Ausnahme zuträfe, sind mir nicht bekannt. Imhoff meint, die Bestimmung sei im Hinblick auf agrarpolitische Maßnahmen entsprechend der Gesetzgebung der Vereinigten Staaten beachtlich (1). Nach Wilcox besteht ein Schema zur Preisstabilisierung im Inland in Australien (2).

c) Antidumpingmaßnahmen

Zum Schluß sind noch einige Ausführungen über die Anwendung von Antidumpingmaßnahmen zu machen.

aa) Wer entscheidet über die Rechtmäßigkeit von Antidumpingmaßnahmen ?

Bei Erörterung des bis heute einzigen streitig gewordenen Dumpingfalles zwischen GATT-Mitgliedstaaten drängte sich die Frage auf, wer feststelle, ob die Voraussetzungen zur Anwendung von Antidumpingmaßnahmen vorliegen. Schwedische Behörden waren der Meinung, die Einfuhr italienischer Strümpfe sei gewöhnliches Dumping, und sie erhoben infolgedessen einen Antidumpingzoll. Darüber beklagte sich Italien auf der neunten GATT-Tagung 1954/55. Der Beschwerdeausschuß stimmte darin überein, es sei Sache der Behörden des Einfuhrlandes, die Voraus-

(1) Vgl. Imhoff, Erläuterungen zu Artikel VI Ziffer 7.
(2) Vgl Wilcox S. 79.

setzungen des Dumpings zu prüfen. Es könne jedoch erwartet werden, daß ein Mitgliedstaat, der Antidumpingmaßnahmen ergreife, auf Wunsch der Vertragspartner darlege, daß diese Voraussetzungen gegeben sind (1).

Im übrigen steht einem Ausfuhrland, das sich zu Unrecht durch Antidumpingmaßnahmen eines Mitgliedstaates beeinträchtigt fühlt, der in Artikel XXIII des GATT zur Bereinigung von Vertragsverletzungen vorgesehene Weg offen. Es hat zunächst Vorstellung bei diesem Staat zu erheben. Führen sie zu keinem Ergebnis, so kann es die Gesamtheit der Vertragspartner anrufen, die dann zu Vergeltungsmaßnahmen ermächtigen dürfen.

bb) Diskriminierende Anwendung von Antidumping- oder Ausgleichszöllen

Wenn die Voraussetzungen für die Auferlegung von Antidumping- oder Ausgleichszöllen erfüllt sind, so kann der Einfuhrstaat diese Zölle eintreiben. Er muß es nicht. Es fragt sich, ob er zwischen dumpenden Exporteuren aus einem oder mehreren Ausfuhrländern diskriminieren darf, indem er gegen den einen Antidumpingmaßnahmen ergreift, gegen den anderen nicht. Der Wortlaut des Artikels VI §§ 2 und 3 scheint diese Diskriminierung zuzulassen, weil er den Einfuhrstaat in jedem Dumpingfall zum Eingreifen ermächtigt aber nicht verpflichtet. Indessen verstieße diese Diskriminierung gegen den Geist des GATT, das auf dem Gebiet des Zollwesens für alle Mitgliedstaaten gleiche Rechte und Pflichten schaffen will. Der Grundsatz der Gleichbehandlung der Staaten und - unausgesprochen - aller Exporteure eines Staates ergibt sich für die allgemeinen Zölle aus der Meistbegünstigungsklausel des Artikels I des GATT. Er ist unbedenklich auf besondere Zölle, wie Antidumping- und Ausgleichszölle, zu übertragen. Ein Einfuhrland darf darum nur entweder gegen alle oder gegen keinen dumpenden Exporteur Antidumpingmaßnahmen anwenden. Ebenso ist eine Diskriminierung in der Höhe der Antidumping- oder Ausgleichszölle ausgeschlossen.

cc) Andere Antidumpingmaßnahmen

Wie bereits mehrfach betont, ist es nicht Sinn des Artikels VI des GATT, den Mitgliedstaaten Antidumpingmaßnahmen zu ermöglichen, zu denen sie nach ihrer eigenen Gesetzgebung nicht in der Lage wären. Artikel VI soll vielmehr einem willkürlichen Kampf gegen Dumping und einem wahllosen Gebrauch aller denkbaren Antidumpingmaßnahmen vorbeugen. Daraus ergab sich der Schluß, daß keine anderen Erscheinungen im internationalen Handel als Dumping bezeichnet werden können als jene, die die GATT-Vorschrift aufzählt. Daraus ist ferner zu folgern, daß keine anderen als die von ihr vorgesehenen Antidumpingmaßnahmen erlaubt sind. Gegen gewöhnliches Dumping kann also durch einen Antidumpingzoll, gegen Prä-

(1) Vgl. GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Third Supplement, S. 87 f. unter Nr. 23. Gleicher Meinung Carbone S. 42 f.

mien- und Transportdumping durch einen Ausgleichszoll eingeschritten werden. Nicht zulässig sind dagegen beispielsweise eine allgemeine Zollerhöhung, Einfuhrverbote oder -beschränkungen oder die Ausübung von Vergeltungsdumping.

Im Genfer Entwurf enthielt die Antidumpingbestimmung einen § 6, der ausdrücklich andere Maßnahmen zur Dumpingbekämpfung als Antidumping- und Ausgleichszölle verbot. Auf der Havana Konferenz strich ein Unterausschuß den Paragraphen. Er hielt ihn für überflüssig, vertrat aber entschieden die Auffassung, daß andere Maßnahmen nicht angewandt werden dürfen (1). Ein Vorschlag Neuseelands auf der neunten GATT-Tagung in den Jahren 1954/55, unter gewissen Umständen mengenmäßige Beschränkungen zum Ausgleich von Dumping zuzulassen, wurde von einem Arbeitsausschuß abgelehnt (2).

4. Der Liberalisierungskodex

Nach der Betrachtung der Antidumpingvorschriften des aus dem Jahre 1947 stammenden GATT ist jetzt noch auf die später abgeschlossenen Verträge einzugehen, die zur Dumpingbekämpfung geeignete Regeln enthalten. Es handelt sich um den Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl aus dem Jahre 1951 und um den Vertrag über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft aus dem Jahre 1957.

Zuvor muß jedoch der durch den Beschluß des Rates der Organisation für Europäische Wirtschaftliche Zusammenarbeit (OEEC) vom 20. Juli 1951 aufgestellte Liberalisierungskodex erwähnt werden. Wie der Name schon sagt, dient er vorzüglich der Liberalisierung des Handels, und zwar zwischen den Unterzeichnerstaaten der Konvention für Europäische Wirtschaftliche Zusammenarbeit vom 16. April 1948, derzeit achtzehn Ländern. Er ermächtigt in der Fassung vom 1. April 1956 in Artikel 10 jedes durch Dumpingmaßnahmen im Sinne des Artikels 34 des Textes der Havana Charta geschädigte Land, gegen den Schädiger von dem in Artikel 7 des Kodex normierten Diskriminierungsverbot abzuweichen, wenn es durch unmittelbare Verhandlungen keine Genugtuung erhalten konnte. Der Verweis auf Artikel 34 der Havana Charta besagt, daß als Dumpingmaßnahmen nur die auch in der GATT-Vorschrift, Artikel VI, als Dumping bezeichneten Erscheinungen (gewöhnliches, Prämien- und Frachtdumping) angesehen werden können; denn Artikel VI des GATT ist seinem Wortlaut nach aus dem nie in Kraft getretenen Artikel 34 der Havana Charta hervorgegangen (3).

(1) Vgl. Havana Reports, S. 74 unter Nr. 25.
(2) Vgl. GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Third Supplement, S. 223 unter Nr. 7.
(3) Vgl. oben 3. Abschnitt unter 2 a.

Wenn auch Artikel VI des GATT wie Artikel 34 der Havana Charta mit dem Ausdruck "Dumping" nur das gewöhnliche Dumping belegen, kann doch kein Zweifel bestehen, daß der Liberalisierungskodex die beiden anderen in diesen Vorschriften dem gewöhnlichen Dumping gerade zur Seite gestellten Erscheinungen ebenfalls meint. Prämien- und Frachtdumping sind im Sinne des Artikels VI des GATT und des Artikels 34 der Havana Charta auch ohne ausdrückliche diesbezügliche Benennung Dumping.

Die Erlaubnis, zur Dumpingbekämpfung vom Diskriminierungsverbot abzuweichen, bedeutet nicht, daß das Einfuhrland alle Maßnahmen anwenden darf, die es für richtig hält. Dreizehn von den achtzehn Unterzeichnerstaaten der Konvention für Europäische Wirtschaftliche Zusammenarbeit gehören dem GATT an und sind deshalb gemäß dessen Artikel VI an die Beschränkung der Antidumpingmaßnahmen auf Antidumping- und Ausgleichszölle gebunden. Aber auch den fünf außerhalb des GATT stehenden Staaten können aus zwei Erwägungen keine anderen Mittel zur Dumpingverhütung zugebilligt werden : Einmal haben sie sich als Unterzeichnerstaaten der Konvention zu einer liberalen Handelspolitik bekannt, die ganz unabhängig von der ausdrücklichen Bestimmung des Artikels VI des GATT eine Begrenzung der Antidumpingmaßnahmen auf Antidumping- und Ausgleichszölle gebietet. Zum anderen widerspräche es dem Sinn der Konvention, wenn einem Teil der Unterzeichnerstaaten mehr Rechte zustünden als dem anderen Teil. Jeder Einfuhrstaat darf also das Ausfuhrland nur durch die Erhebung von Antidumping- und Ausgleichszöllen gegenüber anderen Ländern diskriminieren.

5. Der Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl

a) Dumping in einem einheitlichen Markt

Der am 23. Juli 1952 in Kraft getretene Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS-Vertrag) hat diesem Teilgebiet der Wirtschaft in sechs Staaten einen einheitlichen Markt geschaffen, auf dem der Güteraustausch nicht länger durch nationale Grenzen und Zollschranken behindert werden kann. Der Dumpingbegriff wird herkömmlicherweise nur für Erscheinungen im Handel zwischen Volkswirtschaften gebraucht, die durch nationale Grenzen voneinander abgetrennt sind. Bleibt man bei dieser Ansicht stehen, so muß man ein Dumping innerhalb des teilintegrierten Marktes für ausgeschlossen halten.

Dumpingerscheinungen können jedoch auch auf einem einheitlichen Markt mit regionaler Unterteilung, die gerade bei der Montanindustrie infolge der besonders hohen Bedeutung der Standortbedingungen und Transportkosten leicht eintritt, beobachtet werden. Abnehmern in einem Gebiet werden niedrigere Preise eingeräumt

als Abnehmern in einem anderen Gebiet (gwöhnliches Dumping) (1). Zum Verkauf in einem bestimmten Teil des integrierten Marktes werden Prämien oder Transportvergünstigungen gezahlt (Prämien- oder Frachtdumping).

b) Antidumpingmaßnahmen in einem einheitlichen Markt

Wie die Betrachtungen im 2. Abschnitt der Arbeit gezeigt haben, versuchten seit Beginn dieses Jahrhunderts viele der wesentlich am Welthandel beteiligten Staaten, sich durch nationale Antidumpingregeln vor einem Dumping zu schützen. Nicht immer blieben die gesetzlich vorgesehenen Antidumpingmaßnahmen auf Antidumping- und Ausgleichszölle beschränkt (2). Daraus erklären sich die Bestrebungen, die darauf abzielten, auf internationaler Ebene eine Beschränkung der Antidumpingmaßnahmen auf Antidumping- und Ausgleichszölle herbeizuführen, um den internationalen Warenaustausch nicht mehr als nötig zu hemmen (3). Dieses Ziel ist mit Artikel VI des GATT erreicht worden. Die Vorschrift zieht der Anwendung von Antidumpingmaßnahmen im zwischenstaatlichen Handel genaue Grenzen (4). Sie ist das Ergebnis des Kompromisses, dem internationalen Handel schädliche Dumpingerscheinungen nur insoweit zu bekämpfen, als es ohne weitere Schädigung des internationalen Handels möglich ist. Wie im 3. Abschnitt unter 4 festgestellt,

---

(1) Fikentscher nennt diese Erscheinung "lokale Preisunterbietung". Von der Preisunterbietung, bei der sich die Wettbewerbshandlung gegen einen oder mehrere Mitbewerber, also gegen Angehörige der eigenen Wirtschaftsstufe, richte, unterscheidet er die "Diskriminierung", bei der sich die Wettbewerbshandlung, die in einer ungleichen Behandlung gleichartiger Geschäftspartner bestehe, gegen den oder die Mitbewerber des Begünstigten, also gegen Angehörige einer anderen Wirtschaftsstufe, richte; vgl. Fikentscher in Betriebsberater 1958, S. 201 ff., insbesondere S. 202. - Man muß bei dieser Unterscheidung allerdings daran denken, daß auch die "lokale Preisunterbietung", von mir Dumping genannt, eine Diskrimination darstellt.

(2) Vgl. z.B. die Notzoll- und Sonderzollklauseln Australiens, Südafrikas und Neuseelands ; Oben 2. Abschnitt unter 2 b gg, 2 c ff und 2 d bb. Vgl. ferner z.B. die bezüglich staatlicher Eingriffe weite Fassung des belgischen Gesetzes vom 30. Juni 1931 oben 2. Abschnitt unter 4 a bb und des türkischen Zollkodex von 1954 oben 2. Abschnitt unter 5 p.

(3) Vgl. schon die Empfehlung, die im allgemeinen Bericht der internationalen Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes im Jahre 1927 enthalten ist : Die Einfuhrländer möchten nicht zu übertriebenen, abwegigen oder schikanösen Antidumpingmaßnahmen greifen, die in ihrer Wirkung weit über das erstrebte Ziel hinausgehen würden; oben 3. Abschnitt unter 1 c.

(4) Vgl. dazu oben 3. Abschnitt unter 2 b.

gewährt auch die in Artikel 10 des Liberalisierungskodex vom 20. Juli 1951 in der Fassung vom 1. April 1956 vorgesehene Ermächtigung, zur Dumpingbekämpfung vom Diskriminierungsverbot des Liberalisierungskodex abzuweichen, nur das Recht zur Auferlegung von Antidumping- und Ausgleichszöllen. Andere Maßnahmen darf ein Staat im Interesse einer ungestörten liberalen Handelspolitik nicht ergreifen.

Antidumping- und Ausgleichszölle sind ihrer Natur nach nicht geeignet, Dumpingerscheinungen zu verhindern. Das könnte nur durch ein Verbot von Dumpingpraktiken erreicht werden. Ein solches Verbot wäre im zwischenstaatlichen Handel wirkungslos. Dem von Dumping bedrohten Einfuhrstaat, dem allein an der Durchsetzung des Verbotes gelegen wäre, fehlte die Rechtsmacht, gegen den Dumping treibenden Exporteur eines ausländischen souveränen Staates vorzugehen und das Dumping zu verhindern. Ihm bleibt nur die Zuflucht zu Abwehrmaßnahmen. Diese Abwehrmaßnahmen (Antidumping- und Ausgleichszölle) errichten dem internationalen Warenaustausch neue Barrieren.

Diese unerwünschte, aber unvermeidbare Nebenwirkung kann in einem einheitlichen Markt, in dem alle Handel Treibenden einem einheitlichen Recht unterstehen, ausgeschaltet werden. Hier gibt es die gleichen Möglichkeiten, die ein Staat besitzt, um die Marktordnung und den Wettbewerb in seinem Innern zu schützen. Die folgenden Betrachtungen über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl und über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft werden erweisen, daß Dumpingpraktiken innerhalb des gemeinsamen Marktes durch verschiedene Vorschriften verboten sind. Dabei handelt es sich in der Regel gar nicht um Bestimmungen, die sich speziell gegen Dumping richten. Nur dort, wo die Souveränität der Staaten im wirtschaftlichen Bereich trotz des gemeinsamen Marktes fortbesteht, wird Dumping nicht direkt verboten, sondern durch Gegenmaßnahmen bekämpft. Das gilt einmal für den nichtintegrierten Wirtschaftsbereich nach Artikel 67 des EGKS-Vertrages und zum anderen für die noch nicht vollständig vollzogene Integration während der Übergangszeit nach Artikel 91 des EWG-Vertrages.

c) Vorschriften des EGKS-Vertrages, deren Tatbestände Dumpingerscheinungen innerhalb des vereinheitlichten Marktes erfassen

Es gibt keine Bestimmung, die sich ausdrücklich gegen Dumping innerhalb des teilintegrierten Marktes wendet. Im folgenden werden die Regeln untersucht, deren Tatbestände unter anderem auch Dumpingerscheinungen unterworfen werden können. In Frage kommen die Artikel 4, 60, 67 und 70 des EGKS-Vertrages. Sie gehören zu den Bestimmungen, die eine bestimmte Marktordnung auf dem Gebiet der Kohle- und Stahlwirtschaft gewährleisten sollen. Bereits in dem Kapitel über die Vereinigten Staaten (1) habe ich ausgeführt, daß solche Vorschriften dann Bedeutung für die Dumpingabwehr gewinnen, wenn keine besonderen Antidumpingregeln bestehen.

(1) Vgl. oben 2. Abschnitt unter 3 b ff.

aa) Diskriminierungstatbestand

Artikel 4 b verbietet auf dem Montanmarkt Maßnahmen oder Praktiken, die eine Diskriminierung zwischen Erzeugern oder Käufern oder Verbrauchern herbeiführen, insbesondere hinsichtlich der Preis- und Lieferbedingungen und der Beförderungstarife (1). Artikel 4 ist unmittelbar geltendes Recht, nicht nur Programmsatz (2). Der Tatbestand der Preisdiskrimination wird in Artikel 60 § 1 näher bezeichnet. Die Vorschrift richtet sich in Absatz 1 erster Halbsatz gegen Praktiken unlauteren Wettbewerbs, vor allem gegen die nur vorübergehenden oder nur örtlichen Preissenkungen, die auf Erlangung einer Monopolstellung innerhalb des gemeinsamen Marktes zielen, und in Absatz 1 zweiter Halbsatz gegen diskriminierende Praktiken, die auf dem gemeinsamen Markt die Anwendung von ungleichen Bedingungen auf vergleichbare Geschäfte durch ein und denselben Verkäufer mit sich bringen, insbesondere gegen eine Diskriminierung der Käufer wegen ihrer Nationalität. Das Verbot der Diskrimination mittels Beförderungstarifen wird von Artikel 70 erläutert. In seinem Absatz 2 untersagt er im Verkehr zwischen den Ländern der Gemeinschaft insbesondere die auf dem Herkunfts- oder Bestimmungsland der Erzeugnisse beruhenden Diskriminierungen bei den Frachten und Beförderungsbedingungen. Die Frachttarife im Verkehr zwischen Ländern der Gemeinschaft dürfen nicht von den Frachttarifen für Binnentransporte auf derselben Strecke abweichen. Davon wird in Absatz 4 eine Ausnahme gemacht : Die Hohe Behörde kann die Anwendung von Ausnahmetarifen im Binnenverkehr gestatten, wenn die Maßnahmen mit den Grundsätzen des Vertrages im Einklang stehen.

Gewöhnliches Dumping ist nach Artikel 4 b unzulässig, da es eine Maßnahme ist, die zwischen Käufern und Verbrauchern preislich diskriminiert. Die Käufer und Verbraucher in einem Teil des Marktes erhalten die Waren billiger als die Käufer und Verbraucher in einem anderen Teil des Marktes. Gewöhnliches Dumping verstößt ferner gegen die gegenüber Artikel 4 b detailliertere Vorschrift des Artikels 60 § 1 Absatz 1. Und zwar verletzt gewöhnliches Dumping oder Preisschleuderei im Marktbeherrschungsinteresse tateinheitlich die dem Schutz der Verkäufer dienende Bestimmung des ersten Halbsatzes und die dem Schutz der Käufer dienende Bestimmung des zweiten Halbsatzes (3). Nur der zweite Halbsatz wird verletzt, sofern das gewöhnliche Dumping nicht in der Absicht, eine Monopolstellung zu erlangen, verübt wird. Die Hohe Behörde hat in einer Entscheidung nochmals klargestellt, daß es als ein durch Artikel 60 § 1 verbotenes Verhalten anzusehen ist,

(1) Zum wirtschaftlichen Gehalt des Diskriminierungsverbotes vgl. Erb-Rogge S. 76 ff.

(2) Urteil des Gerichtshofes der Montanunion 7 und 9/54, abgedruckt in Band 2 der Sammlung der Rechtsprechung des Gerichtshofes, S. 90 f.

(3) Das hat schon Mertens S. 24 f. gezeigt.

wenn Verkaufsbedingungen Unterscheidungen nach der Staatsangehörigkeit oder dem Sitz des Käufers enthalten (1). Der Vorwurf eines solchen ungesetzlichen Verhaltens würde beispielsweise ein Unternehmen treffen, das einem ausländischen Abnehmer die üblich gewordene Umsatzsteuerrückvergütung bei der Preisstellung zugutekommen läßt, einem anderen dagegen nicht. Einem Verkäufer ist es gestattet, in den Angebotspreis eines anderen Verkäufers einzutreten, auch wenn er dabei seine eigenen in einem anderen Teil des gemeinsamen Marktes verlangten Preise unterbietet; unterschreiten darf er die Preise in der Preisliste des Wettbewerbers, die dem Käufer die günstigsten Bedingungen am Lieferort bietet, allerdings nicht (2). Unterschreitet ein Verkäufer seine eigenen in einem anderen Teil des gemeinsamen Marktes verlangten Preise, um in den Angebotspreis eines Wettbewerbers eintreten zu können, so setzt er sich dem Vorwurf verbotenen Dumpings deshalb nicht aus, weil er sich nur der Marktlage anpaßt, durch seine Preisunterbietung dem Wettbewerber jedoch keinen Schaden zufügt (3).

Die Erscheinung des Frachtdumpings wird ebenfalls durch den allgemeinen Diskriminierungstatbestand des Artikels 4 b erfaßt und unmöglich gemacht. Frachtdumping verstößt ferner gegen Artikel 70 Absatz 2, der das Verbot der Diskriminierung hinsichtlich der Beförderungsbedingungen konkretisiert. Beim Frachtdumping wird nämlich zwischen Abnehmern in verschiedenen Ländern oder verschiedenen Teil des gemeinsamen Marktes durch unterschiedliche Frachtraten diskriminiert. Die Tarife sind für Transporte in das Ausland niedriger als für Transporte im Binnenverkehr, oder sie sind für Transporte in einen Teil des gemeinsamen Marktes niedriger als für Transporte in einen anderen. Wenngleich auch das Diskriminierungsverbot hinsichtlich der Beförderungsbedingungen in Artikel 4 b und Artikel 70 Absatz 2 wohl zu dem Zweck dem Vertrag eingefügt ist, damit eine Begünstigung der einheimischen Industrie durch billige Kohle- und Stahltransporte verhindert wird, so trifft es doch ebenso den entgegengesetzten Fall, in dem die ausländische Industrie durch niedrige Frachttarife bevorzugt wird.

bb) Subventionstatbestand

Artikel 4 c untersagt staatliche Subventionen oder Beihilfen in jeder Form. Artikel 67 richtet sich gegen Maßnahmen eines Mitgliedstaates, die eine fühlbare Auswirkung auf die Wettbewerbsbedingungen in der Kohle- und Stahlindustrie haben können.

(1) Entscheidung Nr. 30/53, Artikel 6 § 1, der Hohen Behörde vom 2. Mai 1953, wiedergegeben im Amtsblatt 1953, S. 109.

(2) Artikel 60 § 2 b des EGKS-Vertrages.

(3) Daß ein Schaden zugefügt wird oder droht, ist üblicherweise Voraussetzung für Antidumpingmaßnahmen. Vgl. für die nationalen Antidumpingregeln oben 2. Abschnitt, insbesondere unter 6 d, und für Artikel VI des GATT oben 3. Abschnitt unter 2 c.

Artikel 67 schränkt Artikel 4 c weder im Tatbestand noch - wie später unter d zu zeigen sein wird - in den Rechtsfolgen ein. Er geht von ganz anderen Voraussetzungen aus. Die Ansicht, Artikel 4 c werde durch Artikel 67 erst konkretisiert (1), ist unzutreffend. Artikel 67 trifft nur wettbewerbsverändernde Maßnahmen, die ein Mitgliedstaat im Rahmen der ihm grundsätzlich von EGKS-Vertrag belassenen Befugnisse außerhalb des Kohle- und Stahlsektors vornimmt, zum Beispiel allgemeine Steuererhöhungen, Änderungen der Sozialbestimmungen. In Artikel 4 c ist das Subventionsverbot nur für den Sektor von Kohle und Stahl und sowohl im Tatbestand wie in den Rechtsfolgen über Artikel 67 hinausgehend und von ihm unabhängig ausgesprochen (2).

Prämiendumping auf dem Kohle- und Stahlsektor wird, soweit es auf staatlicher Prämienzahlung beruht, durch Artikel 4 c ausgeschlossen. Liegen dem Prämiendumping private Prämien zu Grunde, so ist es nur dann unstatthaft, wenn bei der Prämiengewährung zwischen Erzeugern, Käufern oder Verbrauchern diskriminiert wird. In diesem Fall greift nämlich das allgemeine Diskriminierungsverbot des Artikels 4 b ein. Auf staatlicher Prämienzahlung beruhendes Prämiendumping im Bereich der Wirtschaft außerhalb des Kohle- und Stahlsektors wird von Artikel 67 erfaßt, soweit es sich auf die Wettbewerbsbedingungen in der Kohle- und Stahlindustrie fühlbar auswirkt.

cc) Andere Tatbestände, denen Dumpingerscheinungen untergeordnet werden können

Nach Artikel 68 § 2 kann die Hohe Behörde einschreiten, wenn sie feststellt, daß ein oder mehrere Unternehmen ungewöhnlich niedrige Preise anwenden und daß sich diese Preise aus Löhnen ergeben, die von diesen Unternehmen auf ein im Vergleich zu den Löhnen desselben Gebietes ungewöhnlich niedriges Niveau festgesetzt worden sind. Das gleiche gilt, falls die ungewöhnlich niedrigen Löhne eine Folge von Regierungsentscheidungen sind.

Diese in erster Linie dem Schutz der Arbeitnehmer dienende Vorschrift läßt sich auch gegen soziales Dumping verwenden. Sie betrifft jedoch nur den Fall, daß die niedrigen Preise auf niedrigen Löhnen beruhen. Geringere Soziallasten werden davon nicht erfaßt. Außerdem sind bei sozialem Dumping, das durch niedrige

(1) So das Urteil des Gerichtshofes der Montanunion 7 und 9/54, abgedruckt in Band 2 der Sammlung der Rechtsprechung des Gerichtshofes, S. 91 ff. Der Gerichtshof hat die Konkretisierung zwar nur im Hinblick auf das in Artikel 4 c ebenfalls ausgeführte Verbot von Sonderlasten ausgesprochen; doch muß er sie dann folgerichtig auch für das Verbot der Subventionen behaupten.

(2) Das hat Steindorff in Wirtschaft und Wettbewerb 1957 S. 636 ff., ausführlich begründet, ebenso Daig in Juristenzeitung 1958, S. 239 f., Kiesewetter S. 73.

Löhne begründet ist, die Löhne gewöhnlich in dem Herkunftsgebiet der Waren allgemein niedrig. Artikel 68 § 2 findet jedoch nur Anwendung, wenn die Löhne in der Kohle- und Stahlindustrie im Vergleich zu den Lohnen der übrigen Wirtschaft gering sind.

Vorschriften, deren Tatbestände sich auf Währungs- oder planwirtschaftliches Dumping ausdehnen ließen, sind im EGKS-Vertrag nicht enthalten. Ihr Fehlen ist bedeutungslos, da mit einem Auftreten von Währungs- oder planwirtschaftlichem Dumping im gemeinsamen Markt für Kohle und Stahl nicht zu rechnen ist.

d) Rechtsfolgen bei Verstoß gegen die unter c genannten Vorschriften

Durch die Artikel 4 b und c, 60 § 1 und 70 ist auf dem Montanmarkt gewöhnliches und Frachtdumping vollständig und Prämiendumping, soweit es auf staatlicher Prämienzahlung beruht, verboten. Die Integration auf dem Kohle- und Stahlsektor hat dazu geführt, daß eine völlige Beseitigung dieser Dumpingerscheinungen wie aller übrigen Diskriminationen und Subventionen erstrebt wird. Das steht in scharfem Gegensatz zur Form der Dumpingbekämpfung zwischen selbständigen Volkswirtschaften. Sowohl die nationalen Antidumpinggesetze wie auch die Antidumpingvorschrift des GATT müssen sich mit einer Dumpingabwehr durch Antidumping- und Ausgleichszölle begnügen (1). Innerhalb des Montanmarktes können Antidumping- und Ausgleichszölle nicht erhoben werden. Artikel 4 a hat alle Zölle im teilintegrierten Markt abgeschafft.

Von dem allgemeinen Subventionsverbot macht der EGKS-Vertrag zwei Ausnahmen. Er erlaubt in den Artikeln 53 und 62 unter besonderen Voraussetzungen die Errichtung von Ausgleichskassen, die wirtschaftlich als eine Kombination von Subventionen und Sonderlasten aufzufassen sind (2). Nach Artikel 67 § 2 darf die Hohe Behörde als Ausgleich gegen wettbewerbsverändernde Maßnahmen eines Mitgliedstaates zu Ungunsten seiner Montanindustrie diesen Staat zur Gewährung einer Beihilfe ermächtigen. Nach Ablauf der Übergangszeit spielen die in § 11 des Übergangsabkommens zum EGKS-Vertrag grundsätzlich vorgesehenen Ausnahmegenehmigungen der Hohen Behörde vom Subventionsverbot keine Rolle mehr.

Wird durch Dumpingpraktiken gegen das Diskriminierungsverbot in den Artikeln 4 b und 60 § 1 oder gegen eine auf Grund des Artikels 60 § 1 zur näheren Bezeichnung des Diskriminierungsverbotes getroffenen Entscheidung der Hohen Behörde verstoßen, so können daraus unmittelbar keine zivilrechtlichen Folgen hergelei-

(1) Vgl. dazu oben 3. Abschnitt unter 5 b.
(2) Erb-Rogge S. 59.

tet werden (1). Diese Auffassung wird insbesondere durch drei Erwägungen gestützt: 1. Die unscharfe Fassung der in den Artikeln 4 b und 60 § 1 enthaltenenen Diskriminierungsverbote hätte eine verhängnisvolle Rechtsunsicherheit zur Folge, wollte man aus ihr bürgerlichrechtliche Wirkungen ableiten (2). 2. Die Möglichkeit unterschiedlicher Auslegung durch die Gerichte der Mitgliedstaaten und die Schwierigkeit in der Auswahl der geeigneten Rechtsfolgen würde die Gefahr begründen, daß neue Diskriminierungen herbeigeführt, anstatt daß bestehende ausgeglichen werden (3). 3. Das Diskriminierungsverbot soll nicht so sehr dem Schutz des Einzelnen als vielmehr der Marktvereinheitlichung und der wettbewerblichen Durchbildung des Marktverkehrs durch die jeweils von den Organen der Gemeinschaft zu treffenden marktkonformen Maßnahmen dienen (4).

Die Verletzung des Artikels 60 § 1 und der auf Grund dieser Vorschrift zur näheren Bezeichnung des Diskriminierungsverbotes ergangenen Entscheidungen der Hohen Behörde ist mit einer öffentlichrechtlichen Sanktion bedroht: Nach Artikel 64 kann die Hohe Behörde gegen zuwiderhandelnde Unternehmen eine Geldbuße bis zur Höhe des doppelten Wertes der unzulässigen Verkäufe festsetzen.

Prämiendumping im Bereich der Wirtschaft außerhalb des Kohle- und Stahlsektors löst gemäß Artikel 67, soweit es sich auf die Wettbewerbsbedingungen in der Kohle- und Stahlindustrie fühlbar auswirkt, Gegenmaßnahmen der Hohen Behörde aus.

---

(1) Vgl. die Entscheidung des deutschen Bundesgerichtshofes in BGHZ 30 S. 74 ff., insbesondere S. 80 ff. Ebenso schon Steindorff in der Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 1956, S. 317 ff., und Jerusalem S. 118. Damit ist natürlich nicht gesagt, daß nicht die gleichzeitige Verletzung nationaler Rechtsvorschriften zivilrechtliche Folgen herbeiführt, vgl. Kiesewetter S. 111. Dagegen wird die Ansicht, aus der Verletzung der Artikel 4 b und 60 § 1 ergäben sich unmittelbar Rechtsfolgen gemäß nationalen Rechts (für das deutsche Recht: Nichtigkeit entgegenstehender Vereinbarungen nach § 134 BGB und Schadensersatzanspruch wegen Verletzung eines Schutzgesetzes nach § 823 Abs. 2 BGB) von folgenden Autoren vertreten: Bayer in Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 1952, S. 355 ff.; Krawielicki S. 44; Matthies in Juristenzeitung 1954, S. 307; Mertens (nur Schadensersatzanspruch) S. 67; hinsichtlich vorsätzlicher nationaler Diskriminierung auch Ballerstedt S. 39 ff.

(2) Vgl. BGHZ 30 S. 85 im Anschluß an Ballerstedt S. 27 und Steindorff in Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 1956, S. 317 ff.

(3) Vgl. BGHZ 30 S. 85 im Anschluß an Steindorff in Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 1956, S. 320.

(4) Vgl. BGHZ 30 S. 87 im Anschluß an Steindorff in Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 1956, S. 318.

Unter gewissen Voraussetzungen kann die Hohe Behörde an den für die wettbewerbsverzerrenden Maßnahmen verantwortlichen Staat Empfehlungen richten (1). Unter anderen Voraussetzungen kann sie den Staat zur Gewährung von Beihilfen ermächtigen (2). Im Bereich der Wirtschaft außerhalb des Kohle- und Stahlsektors greift der EGKS-Vertrag weniger strikt als auf dem Montanmarkt ein. Statt eines völligen Verbotes der Subventionen wird nur ein Ausgleich durch Gegenmaßnahmen erstrebt.

Soweit soziales Dumping durch Artikel 68 § 2 erfaßt wird, kann die Hohe Behörde zu seiner Beseitigung Empfehlungen an die Unternehmen oder an die Regierung des betreffenden Mitgliedstaates richten (3). Halten sich die Unternehmen nicht an die Empfehlungen, so kann ihnen die Hohe Behörde Geldbußen und Zwangsgelder bis zur doppelten Höhe der unzulässigerweise erzielten Lohneinsparungen auferlegen (4).

Werden andere Vorschriften verletzt, so kann die Hohe Behörde an den für das Dumping verantwortlichen Mitgliedstaat Empfehlungen richten, gegen ihn Entscheidungen treffen (5) und schließlich Vergeltungsmaßnahmen wegen Mißachtung der ihm nach dem Vertrag obliegenden Verpflichtungen ergreifen (6). Damit wird dem Verbot des Dumpings innerhalb des Montanmarktes genügend Nachdruck verliehen.

e) Die gegen Dumping aus dritten Staaten gerichtete Vorschrift des Artikels 74

Mit den bisher besprochenen Bestimmungen des EGKS-Vertrages kann einem Dumping innerhalb des Montanmarktes begegnet werden. Artikel 74 Absatz 1 Ziffer 1 betrifft dagegen Dumpingerscheinungen im Handel zwischen der Montanunion und dritten Staaten. Da es sich hier wiederum um eine Bestimmung gegen Dumping im zwischenstaatlichen Warenaustausch handelt, ist von einem Verbot des Dumpings keine Rede. Artikel 74 Absatz 1 Ziffer 1 begnügt sich mit Abwehrmaßnahmen zur Bekämpfung des Dumpings.

Er ermächtigt die Hohe Behörde, Maßnahmen jeder Art im Einklang mit dem EGKS-Vertrag zu ergreifen, insbesondere Empfehlungen an die Regierungen der Mitgliedstaaten zu richten, wenn Staaten, die nicht Mitglieder der Gemeinschaft sind, oder Unternehmen in solchen Staaten Dumpingverfahren oder andere durch die Havana Charta für unzulässig erklärte Praktiken anwenden. Eine Bestimmung gegen Dumpingpraktiken von Mitgliedstaaten der Montanunion oder darin belegenen Unternehmen gegen dritte Länder ist im Vertrag nicht zu finden. Wenn Kiesewetter den Artikel 74

(1) Artikel 67 § 2 Absätze 3 und 4.
(2) Artikel 67 § 2 Absatz 2.
(3) Artikel 68 § 2.
(4) Artikel 68 § 6.
(5) Artikel 14.
(6) Artikel 88.

Absatz 1 Ziffer 1 so auslegt, als richte er sich nicht gegen Dumping dritter Staaten und Unternehmen gegen die Montanunion, sondern gegen Dumping von Mitgliedern der Montanunion gegen dritte Länder, so ist er der schlechten deutschen Übersetzung dieser Bestimmung zum Opfer gefallen (1). Im deutschen Text heißt es:

> "... Dumpingverfahren ... zu L a s t e n von Ländern ..., die nicht Mitglieder der Gemeinschaft sind, oder zu L a s t e n von Unternehmen, die in diesen Ländern liegen ...".

Danach sieht es so aus, als müßten die dritten Länder oder Unternehmen durch das Dumping Schaden leiden. In dem allein maßgeblichen französischen Text heißt es statt "zu Lasten": "à la charge". Daraus ergibt sich, daß Dumpingverfahren gemeint sind, für die Staaten, die nicht Mitglieder der Gemeinschaft sind, oder Unternehmen, die in diesen Staaten liegen, verantwortlich gemacht werden müssen. Diese Auslegung des Artikels 74 Absatz 1 Ziffer 1 setzt auch Demaria in seinem Bericht über das Preissystem und den Wettbewerb als selbstverständlich voraus (2).

Durch den Verweis auf die Havana Charta wird der Dumpingbegriff des aus Artikel 34 der Havana Charta hervorgegangenen Artikels VI des GATT zu Grunde gelegt. Demaria erläutert "Dumping" in Artikel 74 des EGKS-Vertrages als gewöhnliches Dumping im Sinne von Artikel VI des GATT (3). Schon bei meinen Ausführungen zu der Antidumpingbestimmung des Liberalisierungskodex habe ich dargelegt, daß eine Bezugnahme auf den Dumpingbegriff der Havana Charta oder des GATT nicht nur das gewöhnliche Dumping, sondern auch Prämien- und Frachtdumping einschließt; denn diese Erscheinungen sind in Artikel 34 der Havana Charta und in Artikel VI des GATT dem gewöhnlichen Dumping an die Seite gestellt, und es ist reiner Zufall, daß sie nicht ausdrücklich "Dumping" genannt wurden. Darüberhinaus kann Artikel 74 Absatz 1 Ziffer 1 des EGKS-Vertrages aber auch schon deshalb gegen Prämien- und Frachtdumping herangezogen werden, weil er außer "Dumpingverfahren" auch "andere durch die Havana Charta für unzulässig erklärte Praktiken" betrifft.

Die Mitgliedstaaten der Montanunion sind, da sie dem GATT angehören, nicht befugt, gegen dritte Länder andere Antidumpingmaßnahmen zu ergreifen als Antidumping- oder Ausgleichszölle. Infolgedessen darf die Hohe Behörde auch keine anderen Maßnahmen vornehmen, insbesondere darf sie den Mitgliedstaaten keine anderen Maßnahmen vorschlagen. Insofern erleidet die weite Fassung des Artikels 74 Absatz 1 eine Einschränkung (4).

---

(1) Kiesewetter S. 129.
(2) Demaria in Actes Officiels, Band VI, S. 110 f.
(3) Demaria in Actes Officiels, Band VI, S. 111.
(4) So auch Demaria in Actes Officiels, Band VI, S. 110.

6. Der Vertrag über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft

a) Artikel 91 des EWG-Vertrages

aa) Tatbestand

Zur Dumpingabwehr innerhalb des gemeinsamen Marktes enthält der EWG-Vertrag im Gegensatz zum EGKS-Vertrag eine besondere Vorschrift, deren Wirksamkeit allerdings auf die zwölf- bis fünfzehnjährige Übergangszeit beschränkt ist: Artikel 91. Stellt die Kommission während dieser Zeit auf Antrag eines Mitgliedstaates oder eines anderen Beteiligten Dumpingpraktiken innerhalb des gemeinsamen Marktes fest, so richtet sie Empfehlungen an den oder die Urheber, um diese Praktiken abzustellen (1). Urheber der Dumpingpraktiken können sowohl private Unternehmer wie auch staatliche Stellen sein. Werden die Praktiken fortgesetzt, so ermächtigt die Kommission den geschädigten Mitgliedstaat, geeignete Schutzmaßnahmen zu treffen, deren Bedingungen und Einzelheiten sie festlegt (2). Dient die Vorschrift insoweit der Repression des Dumpings, so trägt ihr zweiter Absatz präventiven Charakter. Danach dürfen Waren, die aus einem Mitgliedstaat stammen oder sich dort im freien Verkehr befanden (das heißt Waren, die aus dritten Ländern eingeführt und verzollt worden sind) und in einen anderen Mitgliedstaat ausgeführt worden sind, in den Ausfuhrstaat wieder eingeführt werden, ohne hierbei einem Zoll, einer mengenmäßigen Beschränkung oder Maßnahmen gleicher Wirkung zu unterliegen (3). Wenn billig ausgeführte Erzeugnisse ungehindert in das Ausfuhrland, wo hohe Preise herrschen, zurückfließen können, so, meinten die Schöpfer des Vertrages, werde es sich für ein Unternehmen nicht lohnen, Dumping durchzuführen; es würde seine eigene hohe Preisstellung im Ausfuhrland erschüttern.

Der Tatbestand des Artikels 91 wird allein durch das Wort Dumpingpraktiken umrissen. Ebensowenig wie der Liberalisierungskodex und der EGKS-Vertrag erläutert der EWG-Vertrag, was er unter Dumpingpraktiken versteht. Im Gegensatz zum Liberalisierungskodex und zum EGKS-Vertrag fehlt sogar ein Hinweis auf Artikel 34 der Havana Charta, dessen Text von Artikel VI des GATT übernommen worden ist. Daraus kann geschlossen werden, daß für die Schöpfer des EWG-Vertrages der jahrzehntelang umstrittene Dumpingbegriff eine rechtlich klare und feste Figur angenommen hatte. Sie konnten sich eine eigene Definition ersparen. In der Tat hatte sich seit der Schaffung des EGKS-Vertrages, der noch eine Bezugnahme auf die An-

(1) Artikel 91 Absatz 1 Satz 1.

(2) Artikel 91 Absatz 1 Satz 2.

(3) Artikel 91 Absatz 2 Satz 1. Zur Festlegung der bei der Wiedereinfuhr zu beachtenden Förmlichkeiten ist die Verordnung Nr. 8 der Kommission zur Durchführung von Artikel 91 Absatz 2 des EWG-Vertrages ergangen, vgl. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften 1960, S. 597 ff.

tidumpingregel der Havana Charta für erforderlich hielt. bis zur Ausarbeitung des EWG-Vertrages eine einheitliche Begriffsbestimmung des Dumpings im internationalen Recht durchgesetzt. Es ist die Begriffsbestimmung des Artikels VI des GATT, die von allen Mitgliedstaaten des Abkommens als vernünftig respektiert worden ist. Daß dem Artikel 91 des EWG-Vertrages die Dumpingdefinition des GATT zu Grunde liegt, ist bisher ohne viel Aufhebens anerkannt worden (1). Wie ich schon in meinen Ausführungen zu Artikel 10 des Liberalisierungskodex und zu Artikel 74 des EGKS-Vertrages gezeigt habe, wäre es zu eng, als Dumping im Sinne des Artikels VI des GATT nur das gewöhnliche Dumping anzusehen. Von der Definition werden vielmehr auch Prämien- und Frachtdumping erfaßt.

bb) Rechtsfolgen

Die Rechtsfolgen, die Dumpingpraktiken auslösen, richten sich nicht nach Artikel VI des GATT. Artikel 9 des EWG-Vertrages verbietet grundsätzlich Einfuhrzölle und Abgaben gleicher Art zwischen Mitgliedstaaten. Dieses Verbot soll bereits während der Übergangszeit schrittweise durchgesetzt werden (2). Antidumping- und Ausgleichszölle, wie sie Artikel VI des GATT vorsieht, würden einer Zollbeseitigung im Wege stehen.

Daher sieht Artikel 91 vor, daß im Falle eines Dumpings die Kommission zunächst Empfehlungen an den oder die Urheber richtet, diese Praktiken abzustellen (3). Innerhalb des einheitlichen Marktes will man das Unkraut mit der Wurzel ausreißen und sich nicht mit Gegenmaßnahmen (Antidumping- und Ausgleichszöllen) begnügen. Empfehlungen der Kommission sind jedoch nicht verbindlich (4). Deshalb ist eine unmittelbare Ausschaltung des Dumpings nicht möglich, wenn die Dumping Treibenden sich über die Empfehlungen hinwegsetzen. In diesen Fällen bleibt der Kommission nichts anderes übrig, als den geschädigten Mitgliedstaat zu ermächtigen, geeignete Schutzmaßnahmen zu treffen, deren Bedingungen und Einzelheiten sie festlegt (5). Insoweit steht die Souveränität der Mitgliedstaaten einem direkten

(1) Vgl. zum Beispiel von der Groeben-von Boekh, Bd. I Erläuterungen Nr. 2 zu Artikel 91; Berichterstatter Hellwig im schriftlichen Bericht des dritten Bundestagsausschusses "Gemeinsamer Markt, Euratom", Deutscher Bundestag, 2. Wahlperiode 1953-57, Drucksache 3660, S. 42 f. Diese Auffassung hat auch Steindorff in einem Vortrag "Diskriminierungen und Wettbewerbsverzerrungen" an der Internationalen Universität für Vergleichende Wissenschaften in Luxemburg im Juli 1959 geäußert.

(2) Vgl. die Artikel 12 ff.

(3) Artikel 91 Absatz 1 Satz 1.

(4) Artikel 189 Absatz 5.

(5) Artikel 91 Absatz 1 Satz 2.

Vorgehen der Kommission noch im Wege (1). Immerhin hat es die Kommission in der Hand, Art und Ausmaß der von den Mitgliedstaaten zu treffenden Schutzmaßnahmen zu bestimmen. Welche Maßnahmen in Frage kommen, kann nur im Einzelfall entschieden werden. Dabei erscheinen allerdings Antidumping- und Ausgleichszölle, wie schon erwähnt, wegen des Verbotes von Zöllen und Abgaben gleicher Art in Artikel 9 und wegen des bereits in der Übergangszeit voranschreitenden Zollabbaus nach den Artikeln 12 ff. unzulässig.

b) Andere Vorschriften, deren Tatbestände Dumpingerscheinungen innerhalb des gemeinsamen Marktes erfassen

Ich habe schon betont, daß die Antidumpingvorschrift des Artikels 91 nur für die Übergangszeit von Bedeutung ist. Daneben gibt es jedoch noch andere Bestimmungen, deren Tatbestände einige Dumpingformen subsumiert werden können. Diese Bestimmungen gelten zum Teil bereits während der Übergangszeit; nach Ablauf der Übergangszeit gewähren sie die einzige Möglichkeit, mit Dumpingerscheinungen innerhalb des gemeinsamen Marktes fertig zu werden.

Die Ansicht, nach dem Ende der Übergangszeit werde innerhalb des vollkommen integrierten Marktes Dumping unmöglich sein, weil die in einem Gebiet billig verkauften Waren mangels Zollhindernissen sogleich in das Herkunftsland mit den hohen Preisen zurückströmen würden, kann ich nicht teilen (2). Es wird übersehen, daß eine regionale Marktspaltung nicht nur durch Zölle hervorgerufen wird, sondern ebensogut auch durch die geographische Verschiedenheit der Standorte. Es ist zwar richtig, daß die Beseitigung der Zölle den Abfluß der in einem Gebiet billig verkauften Waren in ein anderes, wo hohe Preise herrschen, fördert, Preisunterschiede, die Voraussetzung gewöhnlichen Dumpings, verringert, und Prämien zum Versand eines Erzeugnisses in ein bestimmtes Gebiet oder Frachterleichterungen unrentabler erscheinen läßt; völlig zu verschwinden braucht jedoch das Dumping nicht, weil Transportkosten, administrative Manipulationen der Zollbehörde sowie allgemeine Hindernisse des Importgeschäfts das Zurückströmen von Waren aus dem Gebiet mit den niedrigen Preisen in das Gebiet mit den hohen Preisen erschweren (3). Gerade

(1) Artikel 91 ist hinsichtlich seiner Rechtsfolgen ähnlich wie Artikel 67 des EGKS-Vertrages auf einen Zustand noch nicht vollzogener Integration zugeschnitten. Vgl. schon oben 3. Abschnitt unter 5 b.

(2) Diese Ansicht findet sich beispielsweise in dem Bericht der italienischen Regierung, der dem italienischen Abgeordnetenhaus anläßlich der Ratifikation des Vertrages über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft vorgelegt worden ist: Camera dei Deputati N. 2814, legislature II, seduta del 26 marzo 1957; ebenso Wohlfahrt-Everling-Glaesner-Sprung Vorbemerkung vor Artikel 91 Anmerkung 3

(3) Ebenso Frumento S. 38 ff; Pütz in Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band III, S. 14.

das Beispiel der Vereinigten Staaten beweist, daß in einem großen einheitlichen Markt regionales Dumping durchaus keine Seltenheit ist (1).

aa) Kein allgemeiner Diskriminierungstatbestand

Der EWG-Vertrag kennt keinen zur Bekämpfung gewöhnlichen Dumpings innerhalb des gemeinsamen Marktes geeigneten allgemeinen Diskriminierungstatbestand wie etwa der EGKS-Vertrag in seinem Artikel 4 b und, für das Gebiet der Preise, in seinem Artikel 60 § 1. In Artikel 7 verbietet der EWG-Vertrag jede Diskriminierung aus Gründen der Staatsangehörigkeit. Ein allgemeines Diskriminierungsverbot läßt sich daraus nicht ableiten (2). Eine unterschiedliche Behandlung aus anderen Gründen als aus Gründen der Staatsangehörigkeit ist keine von Artikel 7 verbotene Diskriminierung (3). Eine Preisdiskrimination zwischen Käufern allein auf Grund wirtschaftlicher Erwägungen wird durch die Vorschrift also nicht untersagt. Beim gewöhnlichen Dumping ist der Grund für die unterschiedliche Preisstellung nicht die Staatsangehörigkeit der Käufer sondern der Wunsch, Wettbewerber aus dem Felde zu schlagen, einen größeren Marktanteil zu erringen, Überschußware günstig los zu werden und dergleichen. Gewöhnliches Dumping wird durch Artikel 7 darum nicht getroffen (4).

bb) Besondere Diskriminierungstatbestände

Artikel 37 weist die Mitgliedstaaten an, ihre staatlichen Handelsmonopole derart umzugestalten, daß am Ende der Übergangszeit jede Diskriminierung in den Versorgungs- und Absatzbedingungen zwischen den Angehörigen der Mitgliedstaaten ausgeschlossen ist. Preisdiskrimination durch staatliche Handelsmonopole ist dann verboten, auch wenn das Motiv für die Diskrimination nicht die Staatsangehörigkeit der Käufer ist.

Im Gegensatz zu Artikel 7 heißt es eben nicht:

"Diskriminierung aus Gründen der Staatsangehörigkeit"

sondern

"Diskriminierung ... zwischen den Angehörigen der Mitgliedstaaten".

Nach Ablauf der Übergangszeit kann Artikel 37 deshalb gewöhnliches Dumping ausschalten, soweit es von staatlichen Handelsmonopolen betrieben wird.

---

(1) Vgl. Business Concentration and Price Policy, S. 410.

(2) Vgl. Günther in Wirtschaft und Wettbewerb 1957, S. 292.

(3) Wohlfahrt-Everling-Glaesner-Sprung, Artikel 7 Anm. 2 u. 8.

(4) Es besteht im übrigen kein Anlaß, Artikel 7 ausdehnend auszulegen, um gewöhnliches Dumping bekämpfen zu können. Wie unten 3. Abschnitt unter 6 b cc gezeigt werden wird, genügt die Anwendung der Antitrustvorschriften, damit in den meisten Fällen gewöhnlichem Dumping wirksam begegnet werden kann.

Spätestens vor Ende der zweiten Stufe der Verwirklichung des gemeinsamen Marktes werden im Verkehr innerhalb der Gemeinschaft die Diskriminierungen beseitigt, die darin bestehen, daß ein Verkehrsunternehmer auf denselben Verkehrsbedingungen für die gleichen Güter je nach ihrem Herkunfts- oder Bestimmungsland unterschiedliche Frachten und Beförderungsbedingungen anwendet (1). Durch diese Regelung sollte einem Frachtdumping, bei dem nur einzelne Erzeuger begünstigt werden, vorgebeugt werden können.

cc) Antitrustvorschriften

Aus den vorangegangenen Ausführungen ist ersichtlich, daß der EWG-Vertrag im Gegensatz zum EGKS-Vertrag nur zaghafte Versuche enthält, ganz allgemein Diskriminierungen im Wirtschaftsleben zu begegnen. Bei Vorliegen einer bestimmten Marktsituation will jedoch auch der EWG-Vertrag Diskriminierungen völlig ausschalten. Gegenüber Diskriminierungen, die Kartelle oder marktbeherrschende Unternehmen praktizieren, besteht von vornherein Mißtrauen. Deshalb verbietet Artikel 85 Absatz 1 d Kartellen und Artikel 86 c Monopolen die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern, wodurch diese im Wettbewerb benachteiligt werden. Voraussetzung des Artikels 85 ist weiterhin, daß das Kartell den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet ist und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des gemeinsamen Marktes bezweckt oder bewirkt. Voraussetzung des Artikels 86 ist weiterhin, daß das Monopol seine marktbeherrschende Stellung mißbräuchlich ausnützt, soweit dies dazu führen kann, daß der Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt wird. Die Artikel 85 und 86 finden ihre Vorläufer in den amerikanischen Antitrustvorschriften (2).

Dem Tatbestandsmerkmal "Anwendung unterschiedlicher Bedingungen" in Artikel 85 Absatz 1 d und Artikel 86 c kann jede Preisdiskrimination zwischen den Abnehmern, also auch gewöhnliches Dumping, subsumiert werden. Wie schon im 1. Abschnitt dieser Arbeit unter 1 c gezeigt wurde, entsteht gewöhnliches Dumping meist durch ein Monopol oder ein monopolartiges Kartell, das seinen Markt beherrscht. Man kann darum ohne weiteres sagen, daß Artikel 85 Absatz 1 d und Artikel 86 c in der größten Zahl der Fälle zur Bekämpfung des gewöhnlichen Dumpings innerhalb des gemeinsamen Marktes geeignet sind.

(1) Über die inhaltlichen Unterschiede zwischen Artikel 79 des EWG-Vertrags und Artikel 70 des EGKS-Vertrags vgl. von der Groeben-von Boekh, Vorbemerkung zum Titel "Verkehr" unter Nr. 7 b-e.

(2) Vgl. dazu oben 2. Abschnitt unter 3 b.

dd) Subventionstatbestand

Artikel 92 Absatz 1 des EWG-Vertrages erklärt staatliche oder aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen, mit dem gemeinsamen Markt für unvereinbar, soweit die den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen. Damit wird Prämiendumping mit Hilfe staatlicher Prämien innerhalb des gemeinsamen Marktes verhindert. Allgemeine Beihilfen fallen nicht unter Artikel 92. Ausnahmen vom Subventionsverbot finden sich in Artikel 92 Absatz 2 und 3 sowie an anderen Stellen des Vertrages, zum Beispiel in den Artikeln 93 Absatz 2, 42 und 77. Diese Ausnahmen dienen alle einem volkswirtschaftlich billigenswerten Zweck. Auf sie kann sich niemand berufen, der Prämiendumping betreibt.

Mit Beginn der zweiten Stufe sind im Verkehr innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft die von einem Mitgliedstaat auf Subventionsbasis auferlegten Frachten und Beförderungsbedingungen verboten, wenn nicht die Kommission eine Ausnahmegenehmigung erteilt. Das ergibt sich aus Artikel 80 Absatz 1. Diese Vorschrift schließt Frachtdumping aus, soweit die günstigen Frachtraten oder Beförderungsbedingungen auf der Gewährung von Subventionen an den Transportunternehmer beruhen.

c) Rechtliche Bedeutung dieser Bestimmungen

Die genannten Bestimmungen erstreben eine völlige Beseitigung der von ihnen erfaßten Erscheinungen. Das zeigt ihr Wortlaut. So heißt es in Artikel 37 Absatz 1 :

"... daß ... jede Diskriminierung ... ausgeschlossen ist";

in Artikel 79 Absatz 1 :

" ... werden ... die Diskriminierungen beseitigt ...";

in Artikel 85 Absatz 1 und Artikel 86 :

"... unvereinbar und verboten sind ...";

in Artikel 92 Absatz 1 :

"... sind ... Beihilfen ... unvereinbar ..."

und in Artikel 80 Absatz 1 :

"... sind ... Frachten und Beförderungsbedingungen verboten ...".

Dumpingformen sind also völlig unmöglich gemacht, soweit sie, wozu ich unter b Stellung genommen habe, tatbestandsmäßig von diesen Vorschriften betroffen werden. Die Wirkung dieser Regeln überschreitet damit die Rechtsfolgen des Artikels 91, der nur Empfehlungen der Kommission und ihr Recht, den geschädigten Mitgliedstaat zu Schutzmaßnahmen zu ermächtigen, vorsieht.

Um den Verboten der Artikel 85 und 86 Nachruck zu verleihen, sieht Artikel 87 Absatz 2 a eine öffentlich-rechtliche Sanktion vor : Die Beachtung der Verbote soll durch die Einführung von Geldbußen und Zwangsgeldern gewährleistet wer-

den (1). Zivilrechtlich sind die Vereinbarungen oder Beschlüsse, die zu einer Kartellierung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 geführt haben, nichtig (2). Rat und Kommission überwachen die Einhaltung auch der übrigen genannten Vorschriften (3).

d) Bestimmungen gegen Dumping im Handel mit dritten Ländern

Nach der Darstellung der Regeln, die der EWG-Vertrag zur Dumpingbekämpfung innerhalb des gemeinsamen Marktes anbietet, soll noch kurz die Frage behandelt werden, welche Stellung der Vertrag zu Dumpingerscheinungen im Handel zwischen Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und dritten Ländern einnimmt.

Der Vertrag verbietet den Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ein Dumping gegenüber dritten Staaten nicht. Die Urheber des Vertrages waren offenbar der - irrigen - Meinung, Dumping schade nicht der Volkswirtschaft des Ausfuhr- sondern nur der des Einfuhrlandes und es sei daher Aufgabe allein des Einfuhrlandes, gegen Dumping einzuschreiten. Interessant ist in diesem Zusammenhang Artikel 112 des EWG-Vertrages. Er sieht vor, daß die Systeme der von den Mitgliedstaaten für die Ausfuhr nach dritten Ländern gewährten Beihilfen vor dem Ende der Übergangszeit schrittweise vereinheitlicht werden, soweit dies erforderlich ist, um eine Verfälschung des Wettbewerbs zwischen den Unternehmen der Gemeinschaft zu vermeiden. Der Vertrag ist demnach mit einem von Mitgliedern der Gemeinschaft gegenüber dritten Staaten geübten Prämiendumping einverstanden.

Zur Bekämpfung von Dumping dritter Länder gegen die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft während der Übergangszeit enthält der Vertrag selbst keine geeigneten Vorschriften. Diesem Zweck dienen zunächst weiterhin die Antidumpinggesetze der Mitgliedstaaten. In diesem Sinn stellte bereits der Bericht der Delegationsleiter bei der Messina-Konferenz im Jahre 1956 fest :

> "Während der Übergangszeit können die Staaten eine nach den Vorschriften des GATT zulässige Antidumpinggesetzgebung weiter anwenden oder neu einführen." (4).

Nach Ablauf der Übergangszeit wird die gemeinsame Handelspolitik gegenüber dritten Ländern nach einheitlichen Grundsätzen gestaltet; dies gilt insbesondere auch

---

(1) Die Vorschriften, die die Geldbußen und Zwangsgelder einführen sollen, sind noch nicht erlassen.

(2) Artikel 85 Absatz 2.

(3) Vgl. dazu Artikel 37 Absatz 6, Artikel 79 Absatz 3 und 4, Artikel 93 und 94 sowie Artikel 80 Absatz 2.

(4) Messina-Konferenz, Bericht der Delegationsleiter an die Außenminister. S. 58.

für handelspolitische Schutzmaßnahmen, zum Beispiel im Falle von Dumping und Subventionen (1). Welche Antidumpingregeln getroffen werden, haben Kommission und Rat der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auszuarbeiten (2). Damit erfüllen sie dann die auch schon im Bericht der Delegationsleiter bei der Messina-Konferenz erhobene Forderung :

> "Nach Ablauf der Übergangszeit muß die Antidumpinggesetzgebung für die Gesamtheit der Länder des gemeinsamen Marktes in ihren Beziehungen gegenüber dritten Ländern auf jeden Fall vereinheitlicht sein." (3).

Bei dieser Vereinheitlichung werden die von Artikel VI des GATT aufgestellten und im internationalen Recht inzwischen allgemein anerkannten Grundsätze über Dumping und seine Bekämpfung zu befolgen sein.

---

(1) Artikel 113 Absatz 1.

(2) Artikel 113 Absatz 2.

(3) Messina-Konferenz, Bericht der Delegationsleiter an die Außenminister, S. 58.

Lebenslauf

Ich wurde am 7. August 1934 in Frankfurt am Main als Sohn des Kaufmanns Hans Eckert und seiner Ehefrau Aenne geb. Kneip geboren. Meine Staatsangehörigkeit ist deutsch.

Am 15. März 1954 legte ich die Reifeprüfung an dem Ziehen-Realgymnasium zu Frankfurt am Main ab. Mein rechtswissenschaftliches Studium begann im Mai 1954 mit zwei Semestern an der Ruprecht-Karl-Universität in Heidelberg. Dann studierte ich zwei Semester an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main. Daran schloß sich im Sommer 1956 ein Semester an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Vom Wintersemester 1956/57 bis zum Wintersemester 1957/58 war ich wieder an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main immatrikuliert. Am 3. Juli 1958 bestand ich die erste rechtswissenschaftliche Staatsprüfung vor dem juristischen Prüfungsamt beim Oberlandesgericht in Frankfurt am Main.